

Научный журнал «Менеджер». 2026. № 3(117). С. 250-265.
Scientific Journal "Manager". 2026;(3/117):250-265.

Экономика и управление регионами, отраслями и межотраслевыми комплексами

Научная статья

УДК [005.332.4:005.336]:658

JEL: L81, M21, O12

EDN: IZLHBV

БАК 5.2.3 Региональная и отраслевая
экономика

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТНОСТИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Татьяна Сергеевна Ушкалова

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского, Донецк, Донецкая Народная Республика, Россия,
t.s.matyazh@yandex.ru, <https://orcid.org/0009-0007-9679-1482>

Аннотация. Проблема. В условиях повышенной турбулентности внешней среды и усиления конкуренции на рынке возрастает объективная потребность в разработке инструментария, позволяющего оценивать не только внутренние ресурсы предприятия, но и его способности использовать возможности внешнего микроокружения для формирования устойчивых конкурентных преимуществ и получения долгосрочного экономического эффекта. Существующие методы анализа внешней среды не адаптированы к контексту исследования, что обуславливает необходимость разработки нового научно-методического подхода. **Методология.** Проведённое исследование базируется на методах научной абстракции, формализации, научного синтеза и обобщения, статистическом и графическом методах, а также методе логического анализа и систематизации. Теоретической основой исследования выступает концепция стратегического формирования конкурентоспособности ресурсного потенциала предприятия. **Результаты исследования.** Разработан научно-методический подход MILIS¹-оценки уровня обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом. Процессная основа подхода включает пять этапов. На первом этапе происходит идентификация возможностей внешней микросреды для каждого элемента ресурсного потенциала. Второй этап связан с формированием системы локальных показателей для элементов рыночного, информационного, трудового, инвестиционного и снабженческого потенциала. Третий этап предполагает непосредственный расчёт локальных и интегральных показателей. Четвёртый этап заключается в определении шага интервала по формуле Стерджесса и распределении предприятий по четырём зонам: риска, развития, стабильности и лидерства. **Практическое применение.** Апробация подхода на примере семи дистрибуторских компаний Донецкой Народной Республики подтвердила его работоспособность и позволила выявить дифференциацию уровней конкурентности по каждому элементу потенциала. Предложенный подход может использоваться предприятиями для диагностики уровня обеспеченности конкурентным ресурсным потенциалом, выявления проблемных зон, разработки и обоснования стратегических решений, направленных на повышение конкурентоспособности за счёт полноценного использования имеющихся возможностей внешней микросреды.

Ключевые слова: конкурентность, возможности, внешняя микросреда, ресурсный потенциал, внешняя составляющая ресурсного потенциала, MILIS-оценка, дистрибуторские компании

Для цитирования: Ушкалова Т. С. Современный подход к анализу и оценке уровня конкурентности ресурсного потенциала хозяйствующих субъектов // Научный журнал «Менеджер». 2026. № 3(117). С. 250-265. EDN: IZLHBV.



© Ушкалова Т.С., 2026

¹ MILIS (Multiple Instance Learning with Instance Selection) – метод машинного обучения, используемый для классификации объектов на основе пакетов данных (множеств экземпляров).

Original article

A MODERN APPROACH TO THE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS LEVEL OF THE RESOURCE POTENTIAL OF ECONOMIC ENTITIES

Tatiana S. Ushkalova

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky,
Donetsk, Donetsk People's Republic, Russia,
t.s.matyazh@yandex.ru, <https://orcid.org/0009-0007-9679-1482>

Abstract. Problem. In conditions of increased environmental turbulence and intensified market competition, there is a growing objective need to develop tools that allow for the assessment not only of a company's internal resources but also its capabilities to leverage opportunities in the external microenvironment for the formation of sustainable competitive advantages and the achievement of long-term economic effects. Existing methods for analyzing the external environment are not adapted to the research context, necessitating the development of a new scientific and methodological approach. **Methodology.** The research conducted is based on the methods of scientific abstraction, formalization, scientific synthesis and generalization, statistical and graphical methods, as well as the method of logical analysis and systematization. The theoretical basis of the research is the concept of strategic formation of the competitiveness of an enterprise's resource potential. **Research Results.** A scientific and methodological approach, MILIS-assessment, has been developed for evaluating the level of a company's provision with competitive resource potential. The process-based framework of the approach includes five stages. The first stage involves identifying external microenvironment opportunities for each element of the resource potential. The second stage is related to the formation of a system of local indicators for the elements of market, informational, labor, investment, and supply potential. The third stage involves the direct calculation of local and integral indicators. The fourth stage consists of determining the interval step using Sturges' formula and distributing companies into four zones: risk, development, stability, and leadership. **Practical Application.** The approbation of the approach using the example of seven distribution companies in the Donetsk People's Republic has confirmed its operability and revealed the differentiation of competitiveness levels for each element of potential. The proposed approach can be used by enterprises for diagnosing the level of provision with competitive resource potential, identifying problem areas, and developing and justifying strategic decisions aimed at increasing competitiveness through the full utilization of available external microenvironment opportunities.

Keywords: competitiveness, opportunities, external microenvironment, resource potential, external component of resource potential, MILIS assessment, distribution companies

For citation: Ushkalova, T. S. (2026). A modern approach to the analysis and assessment of the competitiveness level of the resource potential of economic entities. *Scientific Journal "Manager"*, 3(117), 250–265. (In Russian). EDN: IZLHBV.

Введение

Сегодня торговля в России является наиболее активно развивающейся и адаптивной отраслью народного хозяйства. Подобная гибкость обусловлена высокой степенью неопределённости и турбулентности внешней среды, обязывающий предприятия постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям для поддержания должного уровня конкурентоспособности. За последние несколько лет в отрасли наблюдался ряд изменений, вызванных влиянием различных факторов, таких как макроэкономическая и политическая ситуация в стране и мире, перманентное развитие технологий и т. д. [1].

Подобные изменения ставят перед компаниями ряд серьёзных вызовов, решать которые необходимо с учётом объективной оценки и глубокого анализа внешней среды, поскольку именно там формируются возможности и ограничения развития. В условиях жёсткой рыночной конкуренции заниматься лишь хозяйственной деятельностью недостаточно. Важной составляющей для предприятий становится целесообразность всеобъемлющей диагностики развития внешней среды [2].



© Ushkalova, T.S., 2026

Таким образом, понимание специфики и особенностей внешней среды, а также выявление и использование возможностей, в т. ч. по потенциалу необходимых ресурсов, становится обязательным условием для успешного функционирования предприятия.

Цель и задачи исследования

Целью исследования является разработка и обоснование авторского научно-методического подхода MLIS-оценки уровня обеспечения предприятий сферы услуг конкурентным ресурсным потенциалом, базирующегося на выявлении и использовании возможностей внешней микросреды предприятия. Для достижения цели в работе решены следующие задачи: уточнён понятийно-категориальный аппарат в части конкурентности внешних составляющих ресурсного потенциала (рыночной, информационной, трудовой, инновационной, снабженческой); сформирована система локальных и интегральных показателей для оценки уровня конкурентности каждого элемента внешней составляющей ресурсного потенциала; разработан подход к интерпретации результатов оценки путём распределения предприятий по зонам обеспечения конкурентным ресурсным потенциалом; предлагаемый научно-методический подход апробирован на примере дистрибуторских компаний Донецкой Народной Республики для верификации его практической применимости.

Методы исследования

Для достижения поставленной цели использованы следующие методы: научной абстракции (при выделении ключевых возможностей внешней микросреды, наиболее значимых для формирования конкурентности ресурсов); формализации (для представления авторских определений и методических положений в виде структурированных таблиц и логических схем); научного синтеза и обобщения (для формирования системы локальных показателей); статистический (для определения оптимальной величины шага интервала при построении шкалы распределения предприятий по зонам обеспечения конкурентным потенциалом); графический (для визуализации полученных результатов); логического анализа и систематизации (для подготовки итоговых выводов).

Использование искусственного интеллекта. Автор заявляет, что генеративные модели искусственного интеллекта не применялись при подготовке данной рукописи.

Результаты исследования и обсуждение

Успех любой компании на рынке обусловлен качественными и востребованными товарами и услугами, обеспечивающими рост оборота и, как результат, рыночной доли. Однако отметим, что предприятие является открытой системой и, как такая система, оно имеет не только «выход» – товарооборот, но и «вход», обеспечивающий поступление конкурентных ресурсов, это обстоятельство обуславливает важность анализа его внешней среды. Уточним, что речь идёт об анализе только микросреды. Макросреда создаёт направления развития предприятия (например, импортозамещение), однако возможностью, которую можно использовать, это станет только в случае её обеспечения определёнными действиями субъектов микроокружения (например, если в государстве нет производителей импортозамещающих товаров, то, следовательно, возможность реализовывать населению подобную продукцию отсутствует). Следует отметить, что, по мнению автора, возможности внешней микросреды не существуют абстрактно, они всегда связаны с конкретными элементами ресурсного потенциала через взаимодействие с внешними агентами. Именно это утверждение объясняет основной фокус исследования на микросреде рассматриваемых предприятий.

Современная научная литература [3; 4; 5] предлагает различные методы для анализа внешней микросреды предприятия («5 сил» М. Портера, методы бенчмаркинга и т. д.). Однако для оценки ресурсного потенциала и тем более его конкурентных возможностей ни один из рассмотренных методов не может быть использован, поскольку они учитывают возможности внешней среды не в полной мере и достаточно фрагментарно, а также не отражают как именно возможности микросреды коррелируются с элементами ресурсного потенциала предприятия и трансформируются в его конкурентные преимущества. Исходя из этого, целесообразно обосновать механизм анализа внешнего ресурсного потенциала с точки зрения его конкурентоспособности в рамках соответствующего научно-методического подхода, представленного на рисунке 1.

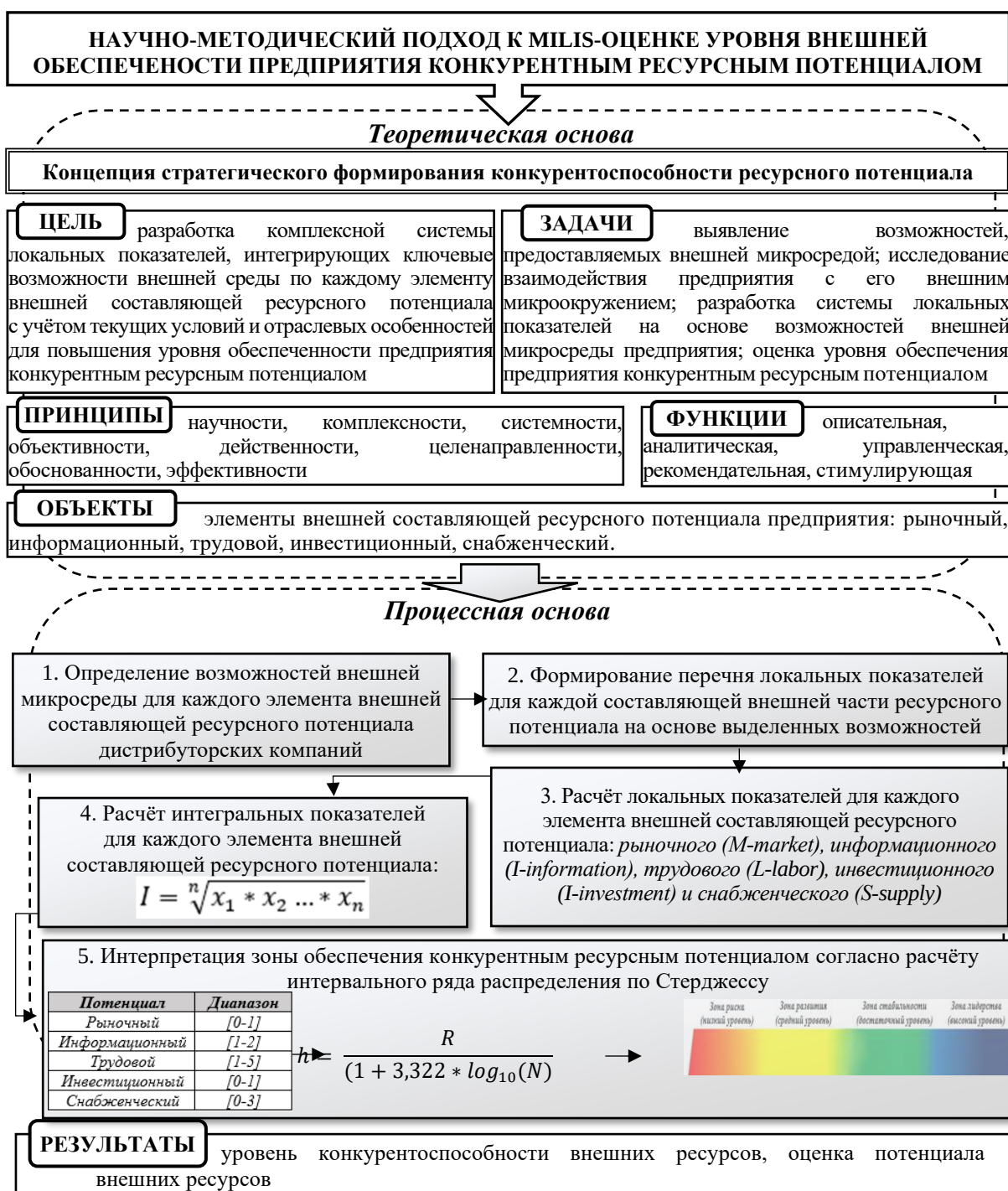


Рисунок 1 – Научно-методический подход MILIS-оценки уровня обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом

Figure 1 – MILIS scientific and methodological approach-assessing the level of enterprise provision with competitive resource potential

Предлагаемый подход основан на понимании того, что высокий уровень конкурентности ресурсного потенциала предприятия зависит от умения адаптироваться к внешним условиям и извлекать максимум выгоды из возникающих возможностей. Кроме того, он базируется на элементах, относящихся к внешней части ресурсного потенциала предприятия – рыночном (M-market), информационном (I-information), трудовом (L-labor), инвестиционном (I-investment) и снабженческом (S-supply).

Теоретической основой оценки уровня обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом выступает концепция стратегического формирования

конкурентоспособности ресурсного потенциала, которая определяет ключевую цель и задачи научно-методического подхода, обосновывает его принципы и функции, а также позволяет определить объекты, подлежащие анализу в контексте исследования.

Указанная концепция исходит из следующей гипотезы: «формирование конкурентоспособности ресурсного потенциала предприятий сферы торговли позволит создать совокупность определённым образом сбалансированных ресурсов, которые на рынке будут обладать преимуществами, превосходящими аналогичные у конкурентов». Целевой ориентацией концепции является получение предприятием уникальных факторов и условий производства, превосходящих аналогичные у конкурентов. Объектом выступает процесс стратегического формирования конкурентоспособности ресурсного потенциала, а предметом – комплекс теоретических, методологических и практических аспектов формирования конкурентоспособности ресурсного потенциала. В основу концепции положены три научно-теоретических подхода: поведенческий, структурный, функциональный. Данная концепция базируется на следующих принципах: системности, упорядоченности, эффективности, синергизма, оптимальности, сбалансированности, согласованности со стратегией формирования конкурентоспособности ресурсного потенциала. Ключевыми детерминантами, используемыми в рамках концепции, выступают: потенциал, ресурсы, ресурсный потенциал, конкурентоспособность, конкуренция 4.0, неконкурентоспособность. Для практической реализации положений концепции предложен структурированный инструментарий, включающий четыре блока: анализ возможностей, предоставляемых внешней микросредой, анализ конкурентоспособности внешнего ресурсного потенциала, управление ресурсами и механизм конкурентных преимуществ. Целевым результатом применения данной концепции выступает разработка механизмов формирования конкурентоспособности ресурсного потенциала, позволяющих получить дополнительные выгоды, повысить экономический и социальный эффект, а также достичь диффузного, резонансного, экологического и эффекта стартового взрыва.

Целью оценки уровня обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом является разработка комплексной системы локальных показателей, интегрирующих ключевые возможности внешней среды по каждому элементу составляющей ресурсного потенциала с учётом текущих условий и отраслевых особенностей для повышения уровня обеспеченности предприятия конкурентным ресурсным потенциалом. В соответствии с основной целью сформулированы следующие задачи: выявление возможностей, предоставляемых внешней микросредой; исследование взаимодействия предприятия с его внешним микроокружением; разработка системы локальных показателей на основе возможностей внешней микросреды предприятия; оценка уровня обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом.

Предлагаемый научно-методический подход строится на ряде принципов [6], в частности, *научности* – основанном на общеэкономических законах развития экономического общества, прогрессивных методах и методиках проведения исследований; *комплексности* – охватывающем всестороннее изучение причинно-следственных связей процессов и явлений; *системности* – под которым понимается изучение объекта как совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, использование в анализе связанных групп методов и системы показателей; *объективности* – раскрывающем стремление к максимальной научной точности в процедурах и результатах исследования, а также избегании оценочных суждений и предвзятого отношения к объекту исследования; *действенности* – позволяющем выявлять недостатки, негативные и позитивные отклонения с целью устранения сложившихся негативных ситуаций или использование появившихся возможностей посредством принятия грамотных управленческих решений; *целенаправленности* – при котором исследование обусловлено наличием конкретной, достижимой цели, согласованной с корпоративной и стратегическими целями предприятия; *обоснованности* – под которым понимается использование актуальных статистических и аналитических данных из официальных источников, которые позволяют всесторонне рассмотреть изучаемую проблему; *эффективности* – предполагающий соотношение затрат усилий или ресурсов на проведение исследования и степень достижения поставленной цели.

Кроме того, представленный подход выполняет несколько функций, вытекающих из его цели и задач: *описательная* – сбор, первичный анализ и изложение характеристик изучаемого объекта; *аналитическая* – выявление структуры, свойств и взаимосвязи

исследуемого объекта; *управленческая* – обоснование решений, направленных на эффективную реализацию поставленной цели; *стимулирующая* – характеризует повышение уровня обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом за счёт акцента на возможностях его внешнего микроокружения.

Объектом научно-методического подхода выступают элементы внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия: рыночный, информационный, трудовой, инвестиционный и снабженческий.

Как отмечалось ранее, современные условия жёсткой конкуренции на рынке создают необходимость предприятиям не только формировать устойчивую конкурентную позицию, но и обеспечивать её конкурентными ресурсами. Именно поэтому автором в работе смещается фокус с наличия ресурсов как таковых на способность выявлять и использовать возможности внешней среды, которая и создаёт аспект конкурентности ресурсов предприятия на рынке.

В научной литературе представлено множество определений сущностно-содержательных характеристик каждого выделенного элемента. Так, под рыночным потенциалом отдельные авторы понимают максимально возможный объём продаж при благоприятных условиях [7; 8], другие учёные определяют рыночный потенциал как категорию, отражающую соответствие внутренних возможностей предприятия внешним [9]. Относительно понятия «цифровой потенциал» мнения исследователей сходятся в следующей трактовке: как комплекс информационных ресурсов, технологий и систем информационного обеспечения [10; 11; 12]. Аналогичная схожесть мнений авторов наблюдается и в описании сущности трудового потенциала, который понимается как совокупность личностных, физических, умственных и т. д. характеристик человека, позволяющих успешно выполнять свои профессиональные обязанности [13; 14; 15; 16]. Инвестиционная составляющая ресурсного потенциала предприятия трактуется в научной литературе, как свойства организации, влияющие на её инвестиционные возможности [17], как максимально возможный объём инвестиций [18], как совокупность ресурсов и возможностей предприятия по мобилизации инвестиционных средств [19]. Снабженческий потенциал определяется исследователями не только как возможность, но и реальная способность предприятия получить доступ к более выгодным условиям приобретения материально-технических ресурсов [20].

Исходя из проведённого анализа следует, что ни одна из представленных трактовок полноценно не соответствует контексту исследования, поскольку, во-первых, ряд авторов характеризуют потенциалы только как совокупность ресурсов, во-вторых, большинство исследователей не учитывают возможности, предоставляемые внешней средой, а соответственно, не рассматривают представленные элементы в качестве внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия, в-третьих, в условиях жёсткой конкуренции элементом успеха является не только достижение лидерской позиции на рынке, но и возможности формирования конкурентных преимуществ за счёт наиболее выгодных условий привлечения ресурсов и возможностей их использования.

Резюмируя мнения учёных-экономистов и тренды экономических явлений целесообразно усовершенствовать рассмотренные понятия каждой внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия с учётом их конкурентных возможностей: рыночной, информационной, трудовой, инвестиционной и снабженческой (таблица 1).

Процессная основа включает пять основных этапов, комплексное выполнение которых позволит максимально полноценно и объективно оценить текущий уровень и идентифицировать зону обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом.

На *первом этапе* с целью обеспечения предприятия ресурсами, способными создавать конкурентные преимущества для клиентов, необходимо выявить все возможности, предоставляемые внешней средой, коррелируя их с элементами внешней составляющей ресурсного потенциала. В частности, рыночному элементу (M-market) соответствуют возможности, позволяющие увеличивать долю рынка, расширять ассортимент до оптимальных размеров, строить эффективные логистические цепочки, увеличивать количество заказчиков и расширять географию продаж; к информационной составляющей (I-information) относятся возможности, создающие условия для сбора необходимой информации о текущей ситуации во внешнем окружении из разнообразных источников (как по их количеству, так и по их «официальности»); трудовому потенциалу (L-labor), в свою очередь, соответствуют возможности рекрутировать высококвалифицированный персонал и в целом заполнять штат

необходимым количеством сотрудников; инвестиционной составляющей (I-investment) соответствуют возможности, формируемые с учётом инвестиционной привлекательности региона и отрасли, позволяющие получать необходимые кредиты, субсидии, льготы, налоговые преференции, а также привлекать крупных инвесторов в свои проекты; к снабженческому потенциалу (S-supply) относятся возможности, способствующие налаживанию перспективных долгосрочных отношений с поставщиками, формирующие гибкость в этих отношениях, а также обеспечивающие выход на международные рынки.

Таблица 1 – Авторское определение сущности внешних составляющих ресурсного потенциала предприятия
 Table 1 – The author's definition of the essence of the external components of the enterprise's resource potential

Термин	Определение
Конкурентный рыночный потенциал	способность предприятия реализовать возможности, предоставляемые поведением конкурентов и посредников, их цифровыми возможностями в рыночной среде для достижения долгосрочного экономического эффекта
Конкурентный информационный потенциал	способность предприятия системно использовать внешние информационные ресурсы и данные, включая паттерны конкурентов и других стейкхолдеров, для формирования устойчивого конкурентного преимущества и достижения долгосрочного экономического эффекта
Конкурентный трудовой потенциал	способность предприятия формировать, развивать и эффективно использовать трудовые ресурсы в условиях турбулентности внешней среды, учитывая возможности рынка труда, поведение конкурентов на этом рынке, а также социальные тренды, для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества и достижения долгосрочных экономических и социальных результатов
Конкурентный инвестиционный потенциал	способность предприятия эффективно привлекать и использовать внешние инвестиционные возможности, учитывая инвестиционную привлекательность региона, поведение инвесторов и конкурентов, а также конъюнктурные и цифровые тренды, для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ и достижения устойчивого экономического роста
Конкурентный снабженческий потенциал	способность предприятия получать эффективный и стабильный доступ к качественным материальным ресурсам и нематериальным благам, учитывая возможности рынка, стратегии поставщиков и конкурентов, а также цифровые и логистические тренды в сфере снабжения для оптимизации издержек, повышения операционной гибкости и достижения долгосрочных конкурентных преимуществ

Представленные возможности являются если не идентичными, то крайне близкими для всех торговых предприятий региона, однако акцент был сделан на выявлении возможностей, обусловленных спецификой дистрибуторских компаний.

На *втором этапе* формируется система локальных показателей, позволяющих оценить уровень конкурентности каждого элемента внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия с учётом отобранных на предыдущем этапе возможностей внешней микросреды (таблица 2).

Таблица 2 – Система локальных показателей MILIS-оценки уровня обеспечения торговых предприятий конкурентным ресурсным потенциалом
 Table 2 – MILIS system of local indicators-assessment of the level of provision of trading enterprises with competitive resource potential

Показатель	Формула расчёта
РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ (M-market)	
Коэффициент рыночной силы	$K_{PC} = \frac{d_{\text{рынка}}}{\sqrt{n}}$ $d_{\text{рынка}}$ – доля рынка; n – количество конкурентов на рынке, ед.
Коэффициент перспективности рынка [21]	$K_{PP} = \frac{T_p}{T_z}$ T_p – темп изменения ёмкости рынка, %; T_z – темп изменения размеров национальной экономики (например, динамика ВВП или национального дохода страны), %

Продолжение таблицы 2
 Continuation of Table 2

Показатель	Формула расчёта
Коэффициент соотношения цены/качества товара	$K_{ц/к} = \frac{I_{цкп}}{I_{цкк}}$ $I_{цкп}$ – индекс цены/качества предприятия; $I_{цкк}$ – индекс цены/качества конкурентов
Коэффициент покрытия территории	$K_{пт} = \frac{Q_{пр}}{Q}$ $Q_{пр}$ – количество регионов (городов) где осуществляются продажи, ед.; Q – количество регионов (городов) на отдельной территории, ед.
Коэффициент лидерской позиции [22]	$K_{лп} = d_{рынка} * Tr_{рынка}$ $d_{рынка}$ – доля рынка; $Tr_{рынка}$ – темп роста доли рынка, %
Коэффициент широты ассортимента	$K_{ш} = \frac{AC_{ф}}{AC_{н}}$ $AC_{ф}$ – фактическое количество ассортиментных групп на момент определения, ед.; $AC_{н}$ – общее количество ассортиментных групп, ед.
Интегральный показатель конкурентности рыночного потенциала	$I_{рп} = \sqrt[6]{K_{рс} * K_{пр} * K_{ц/к} * K_{пт} * K_{лп} * K_{ш}}$
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ (I-information)	
Коэффициент информационной обеспеченности	$K_{ио} = \frac{V_{и}}{V_{н.и}}$ $V_{и}$ – объём собранной информации, Гб; $V_{н.и}$ – объём необходимой информации, Гб
Коэффициент обеспеченности инсайдерской информацией	$K_{ии} = \frac{V_{ии}}{V_{н.и.}}$ $V_{ии}$ – объём полученной инсайдерской информации, Гб; $V_{н.и.}$ – объём необходимой инсайдерской информации, Гб
Коэффициент информационной загруженности	$K_{з} = \frac{Q_{ист}}{Q_{ц.о.}}$ $Q_{ист}$ – количество источников информации, ед.; $Q_{ц.о.}$ – количество центров обработки информации, ед.
Коэффициент фильтрации	$K_{ф} = \frac{V_{вх.и.}}{V_{р.и.}}$ $V_{вх.и.}$ – объём входящей информации; $V_{р.и.}$ – релевантный информационный ресурс
Интегральный показатель конкурентности информационного потенциала	$I_{ип} = \sqrt[4]{K_{ио} * K_{ии} * K_{з} * K_{ф}}$
ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ (L-labor)	
Коэффициент доступности рабочей силы	$K_{дрс} = \frac{Q_{и.р.}}{Q_{в}}$ $Q_{и.р.}$ – количество человек, ищущих работу, чел.; $Q_{в}$ – количество вакансий, предлагаемых центром занятости, ед.
Коэффициент заработной платы	$K_{зп} = \frac{\overline{ЗП}_{пр-ия}}{\overline{ЗП}_{конк.}} * K_{деф.рс}$ $\overline{ЗП}_{пр-ия}$ – средняя заработная плата на конкретном предприятии за период, тыс. руб.; $\overline{ЗП}_{конк.}$ – средняя заработная плата у предприятий-конкурентов за период, тыс. руб.; $K_{деф.рс}$ – коэффициент дефицита рабочей силы
Коэффициент возможности привлечения персонала необходимой квалификации	$K_{впп} = \frac{\sum K_i \text{ треб} * O_i \text{ треб}}{\sum K_j \text{ на рынке} * O_j \text{ на рынке}}$ $K_i \text{ треб}, O_i \text{ треб}$ – требуемые на предприятии уровень квалификации и опыт работы персонала, соответственно; $K_j \text{ на рынке}, O_j \text{ на рынке}$ – имеющийся на рынке труда уровень квалификации и опыт работы персонала, соответственно
Интегральный показатель конкурентности трудового потенциала	$I_{труд.п} = \sqrt[3]{K_{дрс} * K_{впп} * K_{зп}}$

Окончание таблицы 2
 End of Table 2

Показатель	Формула расчёта
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ (I-investment)	
Коэффициент государственной поддержки отрасли	$K_{ГП} = \frac{V_{ГП \text{ отрасли}}}{V_{ГП}}$ $V_{ГП \text{ отрасли}}$ – объём государственной поддержки предприятий исследуемой отрасли, млн. руб.; $V_{ГП}$ – объём государственной поддержки всех предприятий региона, млн руб.
Коэффициент инвестиционной привлекательности отрасли	$K_{ИПО} = \frac{Tr * ROI * d_{инв}}{100}$ Tr – темп изменения объёма рынка, %; ROI – средняя рентабельность инвестиций в отрасли, %; $d_{инв}$ – доля инвестиций в отрасль в общих инвестициях в экономику, %
Коэффициент привлечения внешних инвестиций	$K_{ВИ} = \frac{V_{ВИ \text{ пр-ия}}}{V_{ВИ \text{ конкур}}}$ $V_{ВИ \text{ пр-ия}}$ – объём привлечённых предприятием внешних инвестиций за период, млн руб.; $V_{ВИ \text{ конкур}}$ – объём привлечённых конкурентами внешних инвестиций за период, млн руб.
Коэффициент гибкости поставок капитала	$K_{ГПК} = \frac{Q_{иф}}{t}$ $Q_{иф}$ – количество доступных источников финансирования для проекта, шт.; t – плановый срок реализации проекта, лет
Интегральный показатель конкурентности инвестиционного потенциала	$I_{инв.п} = \sqrt[4]{K_{ГП} * K_{ИПО} * K_{ВИ} * K_{ГПК}}$
СНАБЖЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ (S-supply)	
Коэффициент партнёрских отношений	$K_{ПО} = \frac{Q_{д.у.}}{Q_{б.у.}}$ $Q_{д.у.}$ – количество дополнительных услуг в договорах с поставщиками; $Q_{б.у.}$ – количество базовых (стандартных) услуг в договорах
Коэффициент эластичности импортозамещения товаров	$K_{ЭИ} = \frac{\frac{AC_{замещ.тов.1} - AC_0}{TO_1 - TO_0}}{\frac{AC_{замещ.тов.0}}{TO_0}}$ $AC_{замещ.тов.0}$, $AC_{замещ.тов.1}$ – количество замещённых ассортиментных групп в прошлом и отчётном году, соответственно, ед.; AC_0 – количество ассортиментных групп прошлого года, ед.; TO_0, TO_1 – товарооборот в отчётном и прошлом году, соответственно, тыс. руб
Конкурентный потенциал импортозамещения	$K_{ПИ} = \frac{K_{ЭИ}}{\frac{TO_{ит0}}{TO_{ит1}}}$ $K_{ЭИ}$ – коэффициент эластичности импортозамещения товаров; $TO_{ит0}$, $TO_{ит1}$ – товарооборот импортозамещённых товаров в прошлом и отчётном году, соответственно, тыс. руб.
Коэффициент конкурентности цепочек поставок	$K_{ЦП} = \frac{Q_{п,м,z}^{пост} * 1 + Q_{п,м,z}^{пост} * 2 + Q_{п,м,z}^{пост} * 3}{\bar{k}}$ $Q_{п,м,z}^{пост}$ – количество поставщиков с разным количеством ступенек поставок, ед.: p – 1-2 ступени; m – 3-5 ступеней; z – 6-10 ступеней; $\bar{k}$ – среднее значение ступень-поставщик у конкурентов, ед.
Коэффициент надёжности поставок	$K_{НП} = \frac{V_{сп} + V_{полн.ас.} - V_{рекламац.} + V_{гибк.}}{V}$ $V_{сп}$ – объём своевременных поставок за период, тыс. руб.; $V_{полн.ас.}$ – объём поставок с полным ассортиментом, тыс. руб.; $V_{рекламац.}$ – объём рекламаций, тыс. руб.; $V_{гибк.}$ – объём поставок с корректировкой договорных условий, тыс. руб.; V – общий объём поставки за период, тыс. руб.
Интегральный показатель конкурентности снабженческого потенциала	$I_{сп} = \sqrt[5]{K_{ПО} * K_{ЭИ} * K_{ПИ} * K_{ЦП} * K_{НП}}$

Приведённая авторская система локальных показателей MILIS-оценки уровня обеспечения торговых предприятий конкурентным ресурсным потенциалом обладает следующими преимуществами:

комплексно охватывает все элементы внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия;

принимает во внимание возможности, предоставляемые предприятию его внешним микроокружением;

учитывает отраслевую специфику предприятия;

соотносит текущее состояние предприятия с его перспективными возможностями.

Третий этап предполагает непосредственный расчёт представленных на предыдущем этапе локальных показателей (таблица 2) для каждого элемента внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия: рыночного (M-market), информационного (I-information), трудового (L-labor), инвестиционного (I-investment) и снабженческого (S-supply).

Параллельно с расчётом локальных показателей на этом этапе должен производиться расчёт интегральных показателей для выделенных элементов по формуле (1).

$$I = \sqrt[n]{x_1 * x_2 * \dots * x_n}, \quad (1)$$

где $x_1, x_2, \dots, x_n$ – показатели, относящиеся к элементу внешней составляющей потенциала; n – количество показателей в данной группе.

В качестве базы исследования было отобрано 7 дистрибуторских компаний Донецкой Народной Республики, реализующих продовольственные и непродовольственные товары. Все выбранные предприятия значительно отличаются друг от друга по размеру, численности персонала, уровню активов, широте ассортимента, географии продаж и т. д.

В таблице 3 обобщены интегральные показатели каждого элемента внешней составляющей ресурсного потенциала по всем исследуемым предприятиям.

Таблица 3 – Обобщённые интегральные показатели по элементам внешней составляющей ресурсного потенциала дистрибуторских компаний ДНР за 2025 год

Table 3 – Generalized integral indicators for the elements of the external component of the resource potential of the DPR distribution companies for 2025

Показатель	ООО «Мастер-торг»	ООО «Фуд Лайн Трейдинг-2014»	ООО «РТ 2015»	ООО «Мак-Инвест»	ООО «Атлант-Фуд»	ООО «Винторг»	ООО «Домотрест»
Интегральный показатель конкурентности рыночного потенциала (<i>I_{рп}</i>)	0,733	0,605	0,541	0,393	0,668	0,331	0,500
Интегральный показатель конкурентности информационного потенциала (<i>I_{ип}</i>)	1,596	1,451	1,651	1,699	1,759	1,726	1,739
Интегральный показатель конкурентности трудового потенциала (<i>I_{труд.п}</i>)	2,617	2,419	2,129	2,211	2,828	2,783	2,182
Интегральный показатель конкурентности инвестиционного потенциала (<i>I_{инв.п}</i>)	0,835	0,684	0,410	0,550	0,816	0,315	0,452
Интегральный показатель конкурентности снабженческого потенциала (<i>I_{сп}</i>)	1,614	1,569	1,162	1,090	2,638	0,783	0,966

Как видим, ООО «Атлант-Фуд» и ООО «Мастер-торг» демонстрируют наиболее высокие значения по большинству видов потенциала, а ООО «Винторг» является аутсайдером по всем показателям. Рыночный потенциал распределён неравномерно, только одна компания занимает явную лидерскую позицию, что, в первую очередь, обусловлено разной

географией продаж и количеством ассортиментных групп; информационный и трудовой потенциалы являются сильными сторонами всех предприятий, что говорит об эффективном использовании возможностей внешней среды по получению достаточного объёма необходимой информации и рекрутингу работников требуемой квалификации; инвестиционный потенциал для большинства исследуемых предприятий – слабая сторона в силу низких возможностей привлечения инвестиционного капитала в отрасли; снабженческий потенциал – зона наибольшего разрыва между компаниями, обоснованная сильными различиями предприятий в количестве поставщиков и ступеней поставок, а также объёмах импортозамещения.

На четвёртом этапе предлагаемого научно-методического подхода необходимо, на основании представленных выше интегральных показателей, интерпретировать зону обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом.

Это важно, во-первых, для локализации предприятия в координатах уровня конкурентности внешних элементов ресурсного потенциала, во-вторых, для идентификации «провальных» зон и зон устойчивого лидерства, в-третьих, для ранжирования управленческих задач по степени критичности, в-четвёртых, для выявления диспропорций в развитии отдельных элементов ресурсного потенциала, в-пятых, для прогнозирования устойчивости предприятия в отношении занимаемых им рыночных позиций.

Однако первичная необходимость подобной интерпретации обусловлена важностью стратегического планирования и необходимостью принятия обоснованных управленческих решений.

Диапазон возможных значений интегрального показателя определяется пределами изменения входящих в него локальных коэффициентов. Так, значения интегральных показателей элементов внешней составляющей ресурсного потенциала предприятия должны находиться в следующих диапазонах: для рыночного потенциала – от 0 до 1, для информационного потенциала – от 1 до 2, для трудового потенциала – от 1 до 5, для инвестиционного – от 0 до 1, для снабженческого потенциала – от 0 до 3.

Затем определяем шаг интервала для каждого представленного элемента внешней составляющей ресурсного потенциала по формуле Стерджесса (2) на основании указанных выше диапазонов вариации.

$$h = \frac{R}{(1+3,322 \cdot \log_{10}(N))}, \quad (2)$$

где h – шаг интервала; R – размах вариации (разница между максимальным и минимальным значениями выборки); N – объём выборки.

Определение шага интервала позволит чётко распределить указанный диапазон между четырьмя зонами обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом – *риска, развития, стабильности и лидерства* (таблица 4).

Таблица 4 – Интерпретация зоны обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом

Table 4 – Interpretation of the enterprise's competitive resource potential provision zone

Элемент внешней составляющей ресурсного потенциала	Диапазон	Зона обеспечения внешним конкурентным ресурсным потенциалом
Рыночный потенциал (<i>M-market</i>)	[0-0,263)	Зона риска
	[0,264-0,527)	Зона развития
	[0,528-0,791)	Зона стабильности
	[0,792-1,055]	Зона лидерства
Информационный потенциал (<i>I-information</i>)	[1-1,263)	Зона риска
	[1,264-1,527)	Зона развития
	[1,528-1,791)	Зона стабильности
	[1,792-2,055]	Зона лидерства

Продолжение таблицы 4
 Continuation of Table 4

Элемент внешней составляющей ресурсного потенциала	Диапазон	Зона обеспечения внешним конкурентным ресурсным потенциалом
Трудовой потенциал (<i>L-labor</i>)	[1-2,051)	Зона риска
	[2,052-3,103)	Зона развития
	[3,104-4,155)	Зона стабильности
	[4,156-5,207]	Зона лидерства
Инвестиционный потенциал (<i>I-investment</i>)	[0-0,263)	Зона риска
	[0,264-0,527)	Зона развития
	[0,528-0,791)	Зона стабильности
	[0,792-1,055]	Зона лидерства
Снабженческий потенциал (<i>S-supply</i>)	[0-0,788)	Зона риска
	[0,789-1,577)	Зона развития
	[1,578-2,366)	Зона стабильности
	[2,367-3,155]	Зона лидерства

Так, в *зону риска* элементы внешней составляющей ресурсного потенциала попадают в случае, если хозяйствующие субъекты, к которым эти элементы относятся, игнорируют возможности внешнего микроокружения, при этом рассматриваемый элемент крайне уязвим к действиям конкурентов, является абсолютно неконкурентным и представляет угрозу для всего предприятия. Зоне риска соответствует низкий уровень обеспечения конкурентным ресурсным потенциалом. Эта зона является критической и требует срочного внимания и активных действий со стороны руководства по выходу из неё.

Для элементов внешней составляющей ресурсного потенциала, находящихся в *зоне развития* (средний уровень обеспечения конкурентным ресурсным потенциалом), характерно недостаточное использование предприятием имеющихся возможностей. В этом случае положение конкретного элемента потенциала является неустойчивым и слабоконкурентным. Долгое пребывание рассматриваемого элемента в данной зоне, без каких-либо подвижек в сторону улучшения положения, чревато переходом в зону риска.

Зона стабильности отличается достаточным использованием ключевых возможностей внешней среды и, соответственно, достаточным уровнем обеспечения конкурентным ресурсным потенциалом. Элементы внешней составляющей ресурсного потенциала, находящиеся в этой зоне, обладают весьма устойчивым уровнем конкурентности, а предприятия, которым подобные элементы принадлежат, могут успешно функционировать на рынке и претендовать на лидерство в перспективе. С большой долей вероятности в зону стабильности попадут элементы ресурсного потенциала крупных рыночных игроков, занявшие определённую нишу, имеющие стабильный уровень дохода, оптимальный ассортимент и прочную клиентскую базу.

Для *зоны лидерства* характерно максимальное использование предприятием всех возможностей внешнего микроокружения. Соответствующий данной зоне элемент потенциала обладает крайне высоким уровнем конкурентности и является не просто сильной стороной предприятия, но и драйвером его развития. В зоне лидерства оказываются не просто крупные предприятия, а именно «звёзды» отрасли, т. е. те субъекты, которые находятся в постоянном совершенствовании: регулярно расширяют и оптимизируют ассортимент, выходят на новые рынки, обновляют материально-техническую базу в соответствии с современными тенденциями развития технологий, рекрутируют высококвалифицированный персонал и занимаются его обучением и т. д.

Интерпретация зоны обеспечения конкурентным ресурсным потенциалом исследуемых предприятий, согласно данным таблиц 3 и 4, отражена на рисунке 2.

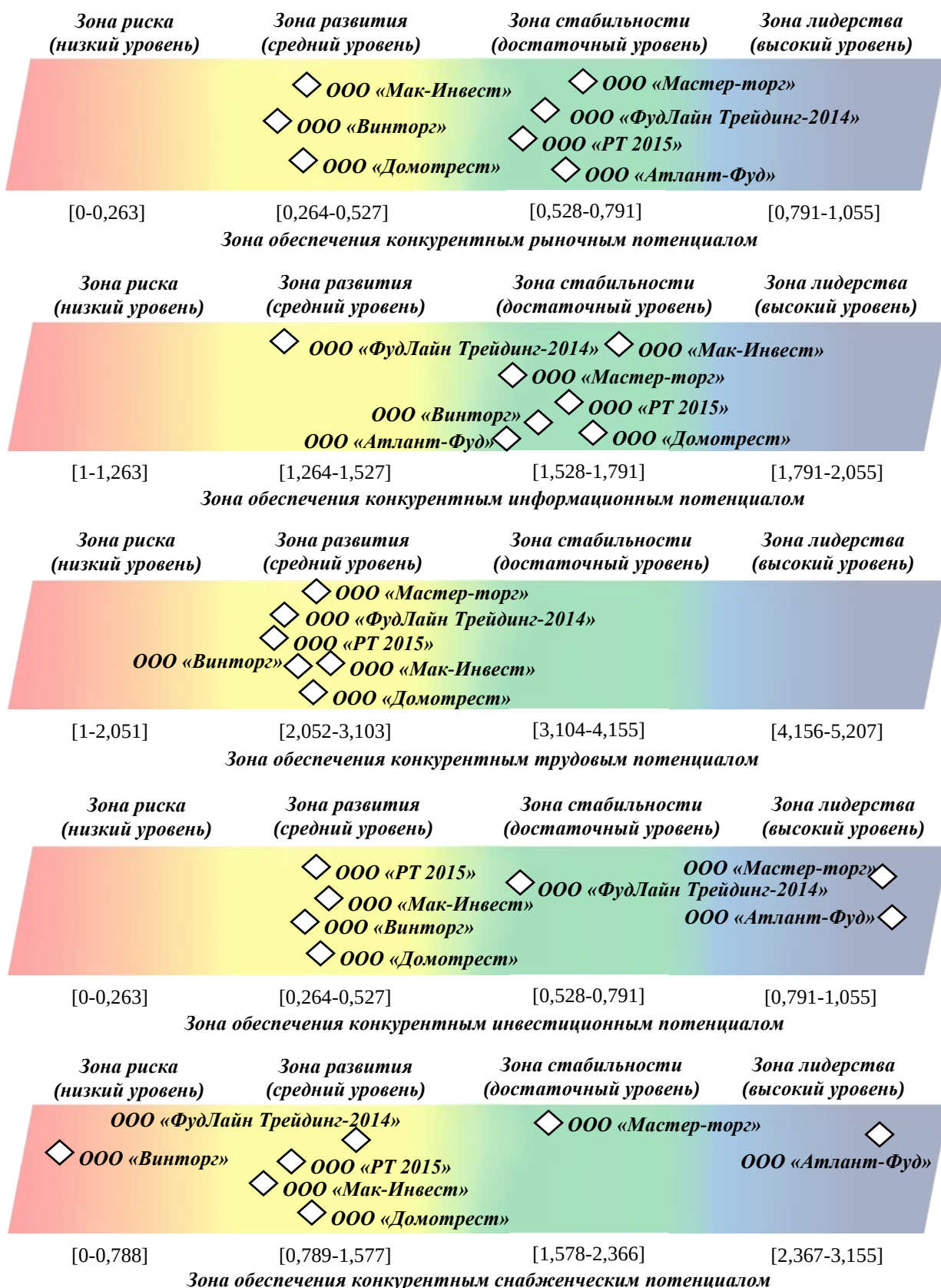


Рисунок 2 – Распределение предприятий по зонам обеспечения конкурентным ресурсным потенциалом

Figure 2 – Distribution of enterprises by zones of competitive resource potential

Относительно распределения по зонам, практически все исследуемые предприятия имеют «средний» и «достаточный» уровень обеспеченности конкурентным ресурсным потенциалом, поскольку попадают в зоны развития и стабильности. Так, по *уровню конкурентности рыночного потенциала* явных лидеров нет, но нет и аутсайдеров – 3 предприятия (ООО «Мак-Инвест», ООО «Винторг», ООО «Домотрест») находятся в зоне развития и 4 предприятия (ООО «Мастер-Торг», ООО «Фуд Лайн Трейдинг-2014», ООО «Атлант-Фуд», ООО «РТ-2015») в зоне стабильности. По *уровню конкурентности информационного потенциала* 6 предприятий (ООО «Мак-Инвест», ООО «Винторг», ООО «Домотрест», ООО «Мастер-Торг», ООО «Атлант-Фуд», ООО «РТ-2015») концентрируются в зоне стабильности и лишь 1 (ООО «Фуд Лайн Трейдинг-2014») находится в зоне развития. *Уровень конкурентности трудового потенциала* всех исследуемых предприятий является «средним», поскольку они располагаются в зоне развития. По *уровню конкурентности инвестиционного потенциала* выделяются 2 лидера – ООО «Мастер-Торг» и ООО «Атлант-Фуд») с интегральными показателями 0,835 и 0,816, соответственно, ООО «Фуд Лайн Трейдинг-2014» находится в зоне стабильности, а остальные предприятия – в зоне развития. По *уровню конкурентности снабженческого потенциала* 1 предприятие – ООО «Винторг» попадает в зону риска, в зоне лидерства располагается также 1 компания – ООО «Атлант-Фуд», остальные предприятия занимают зоны развития и стабильности.

В целом, градация исследуемых субъектов хозяйствования по зонам позволяет утверждать, что обеспеченность конкурентным ресурсным потенциалом ООО «Винторг», ООО «Домотрест», ООО «Мак-Инвест» находится на *среднем уровне*, ООО «Фуд Лайн Трейдинг-2014», ООО «РТ-2015» находится на *уровне выше среднего*, а ООО «Мастер-Торг» и ООО «Атлант-Фуд» демонстрируют *высокий уровень*.

Выводы

Таким образом, предлагаемый научно-методический подход MILIS-оценки уровня обеспечения торговых предприятий конкурентным ресурсным потенциалом, основанный на анализе возможностей внешней микросреды и их корреляции с элементами внешней составляющей ресурсного потенциала, позволяет не только оценить конкурентность выделенных элементов потенциала, но и интерпретировать полученные результаты посредством распределения их по четырём зонам: риска, развития, стабильности и лидерства.

Кроме того, идентификация зоны обеспечения предприятия конкурентным ресурсным потенциалом позволит выявить «проблемные участки», а следовательно, разработать или скорректировать стратегии для повышения конкурентоспособности ресурсного потенциала предприятия.

Список источников / References

1. Алексейчева Е. Ю., Магомедов М. Д. Современные тренды развития рынка товаров повседневного спроса // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2024. Т. 14, № 7-1. С. 379-391. [Alekseicheva, E. Yu., & Magomedov, M. D. (2024). Modern trends in the development of the consumer goods market. *Economics: Yesterday, Today, Tomorrow*, 14(7-1), 379–391. (In Russian)] EDN: IUICTM.
2. Ресурсный подход к анализу конкурентной среды как фактор усиления конкурентных позиций предприятия / Л. Ю. Александрова, Г. В. Калинина, Ж. Ю. Бакаева [и др.] // Экономика, предпринимательство и право. 2023. Т. 13, № 3. С. 677-690. [Alexandrova, L. Yu., Kalinina, G. V., Bakaeva, Zh. Y., Munshi, A. Yu., Steklova, I. V., & Mitrofanova, M. Yu. (2023). The resource approach to the analysis of the competitive environment as a factor in strengthening the competitive position of an enterprise. *Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*, 13(3), 677–690. (In Russian)] <https://doi.org/10.18334/epp.13.3.117391>. EDN: BVJCNS.
3. Бердников А. И., Кузнецова Н. В., Бердникова Е. С. Применение модели «5 сил Портера» в практике ООО «Индустриальные машины» // Управление организацией, бухгалтерский учёт и экономический анализ: вопросы, проблемы, перспективы развития: материалы VII Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Магнитогорск, 27-28 мая 2022 года / под общ. ред. Н. В. Кузнецовой. Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова. 2022. С. 62-70. [Berdnikov, A. I., Kuznetsova, N. V., & Berdnikova, E. S. (2022).

Application of the Porter's 5 Forces model in the practice of Industrial Machines LLC. In // *Organization management, accounting and economic analysis: issues, problems, development prospects* (pp. 62-70) Proceedings of the VII All-Russian (National) Scientific and Practical Conference (May, 27-28, 2022), Magnitogorsk. Kuznetsova, N. V. (Ed.). Magnitogorsk: Nosov Magnitogorsk State Technical University. (In Russian)] EDN: RUSEDI.

4. Павлова А. Е. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // *Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы*. 2023. Т. 1, С. 133-143. [Pavlova, A. E. (2023). Benchmarking as a tool for increasing the competitiveness of an enterprise. *Innovative Economic Development: Trends and Prospects*, 1, 133–143. (In Russian)] EDN: QHOOYW.

5. Лукашова М. А. Методический инструментарий комплексной оценки влияния факторов микросреды на формирование стратегии предприятия розничной торговли // *Научный журнал «Менеджер»*. 2022. № 1(99). С. 118-126. [Lukashova, M. A. (2022). Methodological tools for a comprehensive assessment of the influence of microenvironment factors on the formation of a retail company's strategy. *Scientific Journal "Manager"*, 1(99), 118–126. (In Russian)] <https://doi.org/10.5281/zenodo.6381639>. EDN: FXHIDT.

6. Алексеева Н. И. Механизм анализа внешнего антикризисного экономического поведения предприятия // *Экономика и предпринимательство*. 2018. № 3(92). С. 928-933. [Alekseeva, N. I. (2018). Mechanism of the analysis of external anti-crisis economic behavior of the enterprise. *Economics and entrepreneurship*, 3(92), 928–933. (In Russian)] EDN: YWWFVD.

7. Алексеев С. Б., Алексеева Н. И. Сущность и структура рыночного потенциала предприятия сферы услуг // *Первый экономический журнал*. 2023. № 4(334). С. 50-55. [Alekseev, S. B., & Alekseeva, N. I. (2023). The essence and structure of the market potential of a service sector enterprise. *First Economic Journal*, 4(334), 50–55. (In Russian)] https://doi.org/10.58551/20728115_2023_4_50. EDN: ITRAHI.

8. Акифьева В. А., Батова Т. Н. Исследование взаимосвязи маркетингового, экономического и рыночного потенциалов предприятия // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент»*. 2015. № 3. С. 42-62. [Akifyeva, V. A., & Batova, T. N. (2015). Investigation of the relationship between marketing, economic and market potentials of an enterprise. *Scientific Journal NRU ITMO. Series: "Economics and Environmental Management"*, 3, 42–62. (In Russian)] EDN: UNOLID.

9. Бронникова Т. С., Котрин В. В. Развитие методологии формирования рыночного потенциала предприятия: монография. Королёв: Королевский институт управления, экономики и социологии, 2012. 134 с. [Bronnikova, T. S., & Kotrin, V. V. (2012). *Development of methodology of formation of market potential of the enterprise: monograph*. Korolev, Korolev Institute of Management, Economics and Sociology, 134 p. (In Russian)] ISBN 978-5-91730-255-3. EDN: RGGBSB.

10. Мансурова Н. А., Орлова К. В. Оценка интенсивности развития информационного потенциала предприятия // *Экономические исследования*. 2016. № 1. Порядковый номер: 1. [Mansurova, N. A., & Orlova, K. V. (2016). Assessment of the intensity of information potential development of the enterprise. *Economic Research*, 1, Article 1. (In Russian)] EDN: VSMJDB.

11. Башин Ю. Б., Борисова К. Б. Методы оценки информационного потенциала предприятия // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2018. № 7(113). Порядковый номер: 26. [Bashin, Yu. B., & Borisova, K. B. (2018). Methods of assessing the information potential of an enterprise. *Management of Economic Systems: electronic scientific journal*, 7(113), Article 26. (In Russian)] EDN: XTWAFN.

12. Мандражи З. Р. Информационные ресурсы и информационный потенциал в системе управления предприятием // *Информационно-компьютерные технологии в экономике, образовании и социальной сфере*. 2020. № 1(27). С. 47-53. [Mandrazhi, Z. R. (2020). Information resources and information potential in the enterprise management system. *Information and Computer Technologies in Economics, Education and the Social Sphere*, 1(27), 47–53. (In Russian)] EDN: NFHHUF.

13. Ишков А. Д. Формирование конкурентных преимуществ предприятий промышленности строительных материалов на основе развития трудового потенциала // *Естественно-гуманитарные исследования*. 2025. № 4(60). С. 781-789. [Ishkov, A. D. (2025). Formation of competitive advantages of enterprises of the building materials industry based on the development of labor potential. *Natural Sciences and Humanities Research*, 4(60), 781–789. (In Russian)] EDN: ZKFZDF.

14. Кондаурова И. А., Пыренкова А. А. Конкурентоспособность персонала в системе категорий экономики труда // *Друckerовский вестник*. 2016. № 3(11). С. 212-218. [Kondaurova, I. A., & Pyrenkova, A. A. (2016). Personnel competitiveness in the system of labor economics categories. *Drucker Bulletin*, 3(11), 212–218. (In Russian)] <https://doi.org/10.17213/2312-6469-2016-3-212-218>. EDN: VRWTOL.

15. Токарь Е. В., Гашо И. А., Иовлева О. В. Особенности формирования и развития трудового потенциала предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2021. № 1(86). С. 158-171. [Tokar, E. V., Gasho, I. A., & Iovleva, O. V. (2021). Features of the formation and development of the labor potential of the enterprise. *Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, 1(86), 158–171. (In Russian)] <https://doi.org/10.21295/2223-5639-2021-1-158-171>. EDN: YAGWEF.

16. Лукашова М. А., Слюсаренко А. В. Трудовой потенциал предприятия: сущность и содержание // Торговля и рынок. 2022. № 1(61). С. 151-156. [Lukashova, M. A., & Slyusarenko, A. V. (2022). Labor potential of the enterprise: essence and content. *Trade and Market*, 1(61), 151–156. (In Russian)] EDN: VGAGPA.

17. Рзун И. Г., Хлусова О. С., Карицкий А. А. Взаимосвязь инвестиционного потенциала и инвестиционной стратегии предприятия // Естественно-гуманитарные исследования. 2018. № 19(1). С. 52-60. [Rzun, I. G., Khlusova, O. S., & Karitsky, A. A. (2018). Interrelation of investment potential and investment strategy of the enterprise. *Natural Sciences and Humanities Research*, 19(1), 52–60. (In Russian)] EDN: YVJHMH.

18. Ахмиева Г. Р. Инвестиции как источник формирования инвестиционного потенциала предприятий // EUROPEAN scientific conference: сборник научных трудов по материалам XXI International scientific conference, Анапа, 30 января 2020 года. Анапа: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-исследовательский центр экономических и социальных процессов» в Южном Федеральном округе. 2020. С. 5-8. [Akhmиеva, G. R. (2020). Investments as a source of formation of the investment potential of enterprises. In *EUROPEAN scientific conference* (pp. 5–8), Proceedings of the XXI International scientific Conference (January, 30, 2020), Anapa. Anapa: Limited Liability Company "Scientific Research Center of Economic and Social Processes" in the Southern Federal District. (In Russian)] EDN: UGICSM.

19. Коритько Т. Ю. Управление инвестиционным потенциалом предприятия // Эпомен: экономические науки. 2023. № 2. С. 196-203. [Koritko, T. Yu. (2023). Managing the investment potential of an enterprise. *Epomen: Economic Sciences*, 2, 196–203. (In Russian)] EDN: AMHCDB.

20. Хаджаев Р. Ш., Иванченко В. Р. О методических подходах к оценке конкурентоспособности малых предприятий // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2011. № 3. С. 88-92. [Khadzhaev, R. Sh., & Ivanchenko, V. R. (2011). On methodological approaches to assessing the competitiveness of small enterprises. *Bulletin of the Immanuel Kant Baltic Federal University*, 3, 88–92. (In Russian)] EDN: NQSVTR.

21. Волков Л. В. Оценка и управление рыночным потенциалом компании // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Т. 13, № 4-1. С. 890-899. [Volkov, L. V. (2023). Assessment and management of the company's market potential. *Economics: Yesterday, Today, Tomorrow*, 13(4-1), 890–899. (In Russian)] <https://doi.org/10.34670/AR.2023.86.13.104>. EDN: EZSANI.

22. Тарасова Т. Ф., Яцевич Н. В., Башкатова В. Я. Конкурентный потенциал организаций розничной торговли и методика его оценки как инструмент формирования конкурентной стратегии // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 4(52). С. 126-134. [Tarasova, T. F., Yatsevich, N. V., & Bashkatova, V. Ya. (2014). The competitive potential of retail trade organizations and the methodology of its assessment as a tool for forming a competitive strategy. *Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, 4(52), 126–134. (In Russian)] EDN: TFBIIIN.

Информация об авторе

Т. С. Ушкалова – аспирант, старший преподаватель кафедры экономики предприятия и управления персоналом ДонНУЭТ.

Information about the author

T. S. Ushkalova – PhD student, senior lecturer at the Department of Enterprise Economics and Personnel Management, DonNUET.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 08.04.2026; одобрена после рецензирования 24.05.2026; принята к публикации 08.09.2026.

The article was submitted 04/08/2026; approved after reviewing 05/24/2026; accepted for publication 09/08/2026.