

*В. М. Кравченко,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики,  
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

*К. О. Алексич,*

*аспірант, старший викладач кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики,  
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

## СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*V. Kravchenko,*

*Candidate of Econ. Sciences, Associate professor, Department of Business Statistics and Economic Cybernetics,  
Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia*

*K. Aleksyich,*

*Post-graduate student, senior lecturer, Department of Business Statistics and Economic Cybernetics,  
Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia*

### SYSTEM-DYNAMIC MODELING ASSESSMENT OF THE ECONOMIC ENTITIES COMPETIVENESS

*У статті реалізовано метод системної динаміки до моделювання оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Метод оцінки конкурентоспроможності є ієрархічним, на першому рівні якого знаходиться інтегральний показник, який містить узагальнюючі індекси, що характеризують ефективність реалізації всіх видів економічної діяльності: виробництва, організації внутрішнього функціонування, фінансових та ринкових характеристик. Це робить цей показник основним індикатором ефективності функціонування суб'єкта господарювання на конкурентному ринку та дозволяє розглядати проблему комплексно з позиції системного підходу.*

*Ефективне формування системи параметрів конкурентоспроможності є комплексною проблемою, яка містить забезпечення високого технічного рівня та якості продукції, обґрунтованої вартості реалізації та споживання, ефективної системи її збуту, ринкового позиціонування та обслуговування у сфері експлуатації, інноваційної активності та низку інших цінових і нецінових факторів, а також отримання значних ринкових конкурентних переваг за всіма параметрами.*

*Нарівні з негативними факторами конкурентоспроможності, важливу роль відіграють стимули для зростання і розвитку суб'єкта господарювання, пов'язані з посиленням конкуренції внаслідок розширення ринку, підвищенням якості продукції, розробкою та впровадженням нових товарів, зниженням витрат, виходом на нові ринки, інноваціями у галузі управління та маркетингу, підвищенням попиту, зростанням цін на продукцію, створенням спільних підприємств. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання можливо на перетині трьох складових — конкурентоспроможної продукції, конкурентоспроможних технологій і методів організації виробничо-управлінського процесу, а також конкурентоспроможного персоналу, рівновага яких визначає характер діяльності суб'єкта в галузі управління рівнем його конкурентоспроможності.*

*In the article, the method of system-dynamic modeling assessment of the economic entities competitiveness was implemented. Method of competitiveness assessment is hierarchical, on the first level there is integral index, which comprises generalized indexes, characterizing the effectiveness of economic activities: production, internal functioning organization, financial and market performance. This makes this index the main indicator of the effectiveness of entities' functioning on a market, and allows considering the problem from the perspective of an integrated system approach.*

*Effective formation of competitiveness parameters system is a complex issue, which includes ensuring high technical level and product quality, reasonable cost of production and use, an effective system of sales, market positioning and service in the field of exploitation, innovative activity and other price and non-price factors, as well as obtaining significant market competitive advantages in all these parameters.*

*In addition to the negative factors of competitiveness, important incentives for the growth and development of the enterprise associated with the increased competition from market expansion, product quality, development and introduction of new products, cost reduction, access to new markets, innovations in the field of management and marketing, increased demand, rising commodity prices etc. Achieving a high level of economic entities competitiveness is possible at the intersection of three components — competitive products, competitive technologies and methods of production and management process, as well as competitive personnel, the balance of which determines the entities activity in the competitiveness management.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, інтегральний показник, системно-динамічне моделювання, імітаційне моделювання, конкурентна стратегія, конкурентні переваги.*

*Key words: competitiveness, integrated indicator, system-dynamic modeling, simulation modeling, competitive strategy, competitive advantages.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних ринкових умовах, які зумовлені низкою проблем зовнішнього та внутрішнього характеру (незахищеність ринку від неякісної продукції, неефективність конкурентної стратегії та управління інноваціями, тиск з боку конкурентів, нерозвиненість системи інноваційної політики, нерациональне поєднання тактичних і стратегічних цілей, слабкий рівень кооперування та інтегрування тощо), виникає необхідність у пошуку дієвих підходів та розробці концепції оцінки, управління та підвищення рівня конкурентоспроможності (далі — КС) суб'єктів господарювання, переорієнтації від адміністративних важелів контролю до організаційно-економічних методів управління та гнучкої системи стандартизації та сертифікації продукції.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблеми КС суб'єктів господарювання присвячено праці як вітчизняних науковців, зокрема Г.Л. Азоєва, Г.Л. Багієва, І.В. Максимової, Р.Є. Мансурова, Р.А. Фатхутдинова, так і зарубіжних вчених І. Ансоффа, П. Діксона, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, М. Портера та ін. Проте, недостатньо повно досліджено проблеми формування концепції та комплексу завдань забезпечення, управління та підвищення рівня КС суб'єктів господарювання як цілісної виробничої системи, що виникає при розробці конкурентної стратегії, діагностики її розвитку та механізмів реалізації за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

Таблиця 1. Сценарний аналіз моделі управління КС суб'єкта господарювання

№ з/п	Сценарій	Умови формування та управлінські рішення
1		Може скластися, якщо вдала ринкова позиція підприємства поєднується з його помірним фінансовим становищем. УР: реорганізація маркетингової політики, системи фінансового планування та контролю, узгодження управлінських структур підрозділів, розробка програм інноваційного розвитку
2		Може скластися в невеликих венчурних компаніях інноваційного характеру, або на етапі становлення. УР: пошук використання можливостей підтримки фінансового стану, реорганізація маркетингової політики з метою просування на ринок результатів реалізації інноваційного потенціалу
3		Може скластися при реалізації високоефективної системи управління конкурентоспроможністю, орієнтованої на прийняття збалансованих рішень. УР: розробка стратегії збереження конкурентних переваг, захист від активних дій конкурентів, підтримка та розвиток програм інноваційних рішень
4		Може скластися в умовах реалізації досить консервативної моделі управління, коли висока інвестиційна привабливість супроводжується помірною політикою в галузі забезпечення поточної та перспективної конкурентоспроможності. УР: розробка стратегії захисту від поглинання
5		Різновид 4-го сценарію. Може скластися у разі консервативної моделі управління або протягом деякого терміну після отримання фінансової підтримки з різних джерел. Носить тимчасовий характер, оскільки без поліпшення ринкової позиції інвестиційні можливості підприємства знизяться. УР: реалізація наявного інноваційного потенціалу
6		Різновид 1-го і 4-го сценаріїв. Може скластися у разі нехтування інноваційними рішеннями, коли поточна ситуація цілком задовольняє керівництво підприємства, що несе загрозу втрати конкурентоспроможності в майбутньому. УР: перегляд стратегій розвитку, розробка планів інноваційного розвитку з відповідним напрямом фінансових потоків

Джерело: складено автором.

**Таблиця 2. Характеристика методів оцінки інтегрального показника КС (ІПКС)**

Метод	Переваги	Недоліки	Розрахунок
Інтегральний показник КС суб'єкта господарювання	Порівняння конкурентних оцінок ІПКС дозволяє виявити переваги або відставання суб'єкта господарювання по відношенню до конкурентів	Не відображає загальну оцінку КС суб'єкта, так як одиничні показники не завжди однаково важливі при визначенні загальної оцінки	$K = \sum_{i=1}^n K_i \quad (1)$
ІПКС суб'єкта на основі середньозваженого арифметичного показника одиничних показників КС	Враховується важливість одиничних показників КС, що дозволяє ІПКС більш точно відобразити вимірювану властивість	Суб'єктивізм експертної оцінки, яка залежить від сегмента суб'єктів опитування (рішенням може стати збільшення числа суб'єктів)	$K = \sum_{i=1}^n W_i \cdot K_i \quad (2)$
ІПКС суб'єкта на основі середнього арифметичного показника КС видів його продукції	Визначити кількість показників, за якими продукція є привабливою, простіше, ніж оцінювати кожен показник і ступінь його значущості за певною шкалою	Розглядається привабливість конкретного товару (товарної групи), а не всього переліку продукції, що виробляється даним суб'єктом	$K = \sum_{i=1}^n \frac{K_i}{n} \quad (3)$
ІПКС суб'єкта на основі середньозваженого геометричного одиничного показника КС	Об'єктивна оцінка вагових коефіцієнтів за допомогою їх знаходження розрахунковим шляхом, що робить ІПКС більш точним	Є дуже трудомістким через необхідність обробки великого обсягу вихідної інформації	$K = \prod_{i=1}^n K_i^{W_i} \quad (4)$
ІПКС продукції суб'єкта на основі корисного ефекту від її споживання та ціни	Дозволяє оцінювати КС одночасно на основі двох найбільш важливих показників	Відсутність інформації про частки ринку суб'єктів господарювання	$K = \sum_{i=1}^n \frac{E_i}{P_i} \quad (5)$

Джерело: складено автором за матеріалами [3; 4; 5].

**Таблиця 3. Система показників оцінки рівня КС суб'єкта господарювання**

№ з/п	Груповий показник	Одиничний показник	Складові
1	Коефіцієнт ефективності виробничої діяльності (K <sub>prod</sub> )	Витрати на одиницю продукції (PerC)	Валові витрати (TC) Обсяг випуску (VOP)
		Фондовіддача (F)	Прибуток від реалізації (PFS) Середньорічна вартість основних засобів (ACMC)
		Рентабельність продукції (Rpr)	Прибуток від реалізації (PFS) Собівартість виробництва (PerC)
		Продуктивність праці (WP)	Обсяг випуску (VOP) Кількість працівників (ANE)
2	Коефіцієнт ефективності фінансового діяльності (K <sub>fin</sub> )	Коефіцієнт автономії (Kaut)	Капітал і резерви (KR) Резерви майбутніх витрат (FTC) Валюта балансу (BAL)
		Коефіцієнт платоспроможності (Крау)	Власний капітал (PRC)
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Kab1)	Загальні зобов'язання (TPA) Кошти та ліквідні папери (SHR) Поточні зобов'язання (PRA)
		Коефіцієнт обігу коштів (Kob)	Дохід від реалізації (REVS) Середньорічний залишок основних засобів (ARMC)
3	Коефіцієнт ефективності маркетингової діяльності (K <sub>mar</sub> )	Рентабельність продажів (Rsal)	Прибуток від реалізації (PFS) Дохід від реалізації (REVS)
		Коефіцієнт затовареності (Kst)	Обсяг нереалізованого випуску (VUP) Обсяг реалізації (VOLS)
		Коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей (K1p)	Дохід від реалізації (REVS) Виробничі потужності (PC)
		Коефіцієнт стимулювання збуту (Ksal)	Витрати на стимулювання збуту (AMC) Приріст прибутку від реалізації (IPFS)
4	Коефіцієнт КС продукції (K <sub>cp</sub> )	Якість продукції (Quality) Вартість продукції (Price)	Комплексний підхід

Джерело: складено автором.

**Таблиця 4. Ідентифікація рівнів і констант системно-динамічної моделі**

№ з/п	Рівень	Розрахунок	№ з/п	Константа	Значення
1	Обсяг нереалізованої продукції (VUP)	$+ dt \cdot VOP - dt \cdot VOLS$	1	Середньооблікова чисельність працівників (ANE)	20
2	Прибуток від реалізації (PFS)	$+ dt \cdot REVS - dt \cdot TC$	2	Дивіденди (DVD)	0.3
3	Приріст прибутку від реалізації (IPFS)	$+ dt \cdot CURP - dt \cdot PPP$	3	Податок на прибуток (INCT)	0.18
4	Чистий прибуток (NP)	$+ dt \cdot TP - dt \cdot AMT$	4	Амортизаційні відрахування (DEPD)	0.05
			5	Коефіцієнти платоспроможності (Kpau), абсолютної ліквідності (Kab1) та обігу коштів (Kob)	$0.338 + 0.023 + 2.814$

Джерело: складено автором.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є реалізація методу системної динаміки до моделювання оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Факторами досягнення високого рівня КС є концентрація виробництва, розробка нових видів продукції та стимулювання споживчих потреб. Окреме місце займає забезпечення стабільного зростання якості та на-

**Таблиця 5. Ідентифікація змінних системно-динамічної моделі**

№ з/п	Показник	Розрахунок
1	Ціна продукції (Price)	$PerC \cdot 1,3$
2	Собівартість продукції (PerC)	$NORMAL(400;10) \cdot (1 + Quality)$
3	Обсяг продажів (VOLS)	$IF(VUP \geq DEM; DEM; VUP)$
4	Якість продукції (Quality)	$(Cp + Gp + Mp + Sp + SPp) / 5$
5	Інноваційний потенціал суб'єкта (INP)	$NORMAL(0;1)$
6	Тривалість терміну доставки товару (DELT)	$NORMAL(6;1)$
7	Сума нерозподіленого прибутку (ARE)	$NP - (NP \cdot DVD)$
8	Валові витрати (TC)	$VC + FC + (VOP \cdot PerC)$
9	Змінні витрати (VC)	$LOGC + AMC$
10	Обсяг випуску продукції (VOP)	$IF(PDEM > VUP; IF(PC > (PDEM - VUP); (PDEM - VUP); PC); 0)$
11	Прибуток попереднього періоду (PPP)	$DELAYPPL(CURP; 1)$
12	Постійні витрати (FC)	$ACMC \cdot DEPD$
13	Середньорічна вартість основних засобів (ACMC)	$NORMAL(10000; 100)$
14	Фондовіддача (F)	$(VOP / ACMC)$
15	Рентабельність товару (Rpr)	$(PFS / PerC) / 100$
16	Продуктивність праці (WP)	$(VOP / ANE)$
17	Дохід від реалізації продукції (REVS)	$VOLS \cdot Price$
18	Середньорічна залишкова вартість основних фондів (ARMC)	$ACMC - (ACMC \cdot DEPD)$
19	Рентабельність продажів (Rsal)	$(PFS / REVS) / 100$
20	Коефіцієнт затовареності продукцією (Kst)	$VUP / VOLS$
№ з/п	Показник	Розрахунок
21	Виробнича потужність (PC)	$NORMAL(220;22) \cdot (1 + INP)$
22	Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (Klp)	$VOP / PC$
23	Витрати на рекламу та стимулювання збуту (AMC)	$NORMAL(200;30) \cdot (1 + INP)$
24	Коефіцієнт ефективності реклами і стимулювання збуту (Ksal)	$AMC / IPFS$
25	Попит (DEM)	$NORMAL(200;50)$
26	Прогнозований попит (PDEM)	$AVERAGE(DELAYPPL(DEM;1); \dots DELAYPPL(DEM;6))$
27	Валовий прибуток (TP)	$PFS^1$
28	Поточний прибуток (CURP)	
29	Вартість доставки (DELC)	$NORMAL(50;10)$
30	Логістичні витрати (LOGC)	$DELT \cdot DELC$
31-35	Властивості продукції (Mp, Gp, Sp, Cp, SPp)	$TP \cdot INCT$
36	Коефіцієнт ефективності виробничої діяльності суб'єкта господарювання (Kprod)	$NORMAL(0,8;1)$
37	Коефіцієнт ефективності фінансової діяльності суб'єкта господарювання (Kfin)	$0,31 \cdot (PerC / 100) + 0,19 \cdot (F / 100) + 0,4 \cdot Rpr + 0,1 \cdot (WP / 100)$
38	Коефіцієнт ефективності маркетингової діяльності суб'єкта господарювання (Kmar)	$((REVS / ARMC) + Kpau\_Kab1\_Kob) / 100$
39	Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції (Kcp)	$0,37 \cdot Rsal + 0,29 \cdot Kst + 0,21 \cdot Klp + 0,14 \cdot Ksal$
40	Інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності суб'єкта господарювання (K)	$(Quality / Price) \cdot 100$

<sup>1</sup> Змінні "Валовий прибуток" (TP) і "Поточний прибуток" (CURP) є дублюючими до рівня "Прибуток від реалізації" (PFS) та дорівнюють йому.



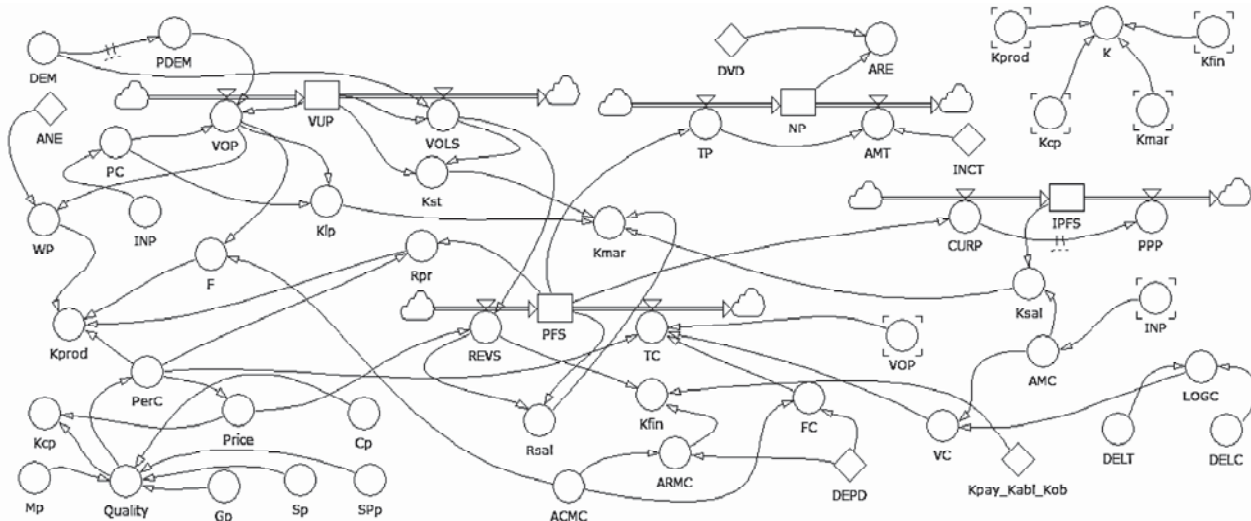


Рис. 1. Системно-динамічна модель оцінки рівня КС суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором.

дійності продукції при зниженні її вартості, що є метою конкурентної стратегії, яка містить комплекс техніко-технологічних і організаційно-управлінських заходів [1, с. 64].

Реалізація конкурентної стратегії передбачає зосередження на трьох напрямках діяльності: інноваційній реструктуризації виробничих процесів, вдосконаленні форм і методів управління та розвитку кадрового потенціалу. Виходячи з цього, конкурентна стратегія може бути визначена трьома компонентами з позиції оцінки впливу на її ефективність (рис. 1): 1) швидкістю зростання (заходи забезпечення майбутнього зростання підприємства); 2) ступенем диференціації ринку (потенційна відносна частка ринку); 3) рівнем диференціації продукції (відмінність товарів і послуг від продукції конкурентів) [2, с. 121].

Модель оптимізації рівня КС передбачає розробку управлінських рішень відповідно до обґрунтованих значень компонентів конкурентної стратегії (табл. 1). Таким чином, даний метод управління та оцінки КС суб'єкта господарювання є ієрархічним, на першому рівні якого знаходиться інтегральний показник комплексної КС, який містить узагальнюючі індекси, кожен з яких, у свою чергу — низку одиничних показників, що дозволяє розглядати проблему підвищення КС комплексно з позиції системного підходу.

Таким чином, визначення інтегрального показника КС є необхідним з метою встановлення взаємозв'язків між загальною КС і ефективністю реалізації напрямів економічної діяльності, виявлення засобів і шляхів її раціоналізації відповідно до техніко-технологічного, кадрового, маркетингового, фінансового, організаційно-управлінського та інноваційного потенціалу суб'єкта (табл. 2).

З метою оцінки рівня КС суб'єкта господарювання побудовано системно-динамічну модель на основі інтегрального показника, який будується на оцінці чотирьох груп індикаторів (табл. 3), які охоплюють найбільш важливі сфери господарської діяльності суб'єкта, виключають дублювання окремих показників та дозволяють об'єктив-

но оцінити ринкову позицію. Використання показників за різні проміжки часу дає можливість застосовувати метод як засіб оперативного контролю. Інструментарієм розробки моделі є метод математичного моделювання, який дозволяє виявити особливості функціонування суб'єкта та спрогнозувати його поведінку при зміні параметрів.

До першої групи належать показники, які характеризують ефективність управління виробничим процесом суб'єкта господарювання: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість існуючої технології, організацію праці. До другої групи належать показники, які відображають ефективність управління обіговими коштами: незалежність від зовнішніх джерел фінансування, спроможність розраховуватися за боргами, можливість стабільного розвитку у майбутньому. До третьої групи належать показники, які дозволяють отримати уявлення про ефективність управління ринковим просуванням, до четвертої — показники якості та вартості продукції [6, с. 15; 7, с. 35—37].

Структурні елементи системно-динамічної моделі оцінки рівня КС суб'єкта господарювання наведено в таблиці 4 і 5.

Інтегральний показник рівня КС при цьому матиме наступний вигляд:

$$K = \omega_1 K_{prod} + \omega_2 K_{fin} + \omega_3 K_{mar} + \omega_4 K_{cp} \quad (6).$$

Системно-динамічну модель оцінки рівня КС суб'єкта господарювання, реалізовану за допомогою засобів ППП Powersim 10, наведено на рис. 1.

Результати моделювання можуть бути відображені за допомогою інтегрального показника рівня КС суб'єкта господарювання (рис. 2) та динаміки основних показників ефективності системно-динамічної моделі: прибутку від реалізації, чистого прибутку, приросту прибутку, обсягу нереалізованого виробництва (рис. 3).

Коефіцієнти  $\omega_i$ , які визначено експертним шляхом за допомогою методу послідовних порівнянь, дорівнюють відповідно:  $\omega_1 = 0,15$ ;  $\omega_2 = 0,29$ ;  $\omega_3 = 0,23$ ;  $\omega_4 = 0,33$ .

period	K	Kcp	Kfin	Kprod	Kmar
0	?	0,11	0,03	3,14	?
5	0,49	0,09	0,07	2,39	0,39
10	0,54	0,09	0,21	2,37	0,40
15	0,79	0,11	0,07	4,09	0,53
20	0,66	0,09	0,19	3,05	0,50
25	0,65	0,07	0,15	3,31	0,39

Рис. 2. Динаміка інтегрального показника КС

Джерело: складено автором..

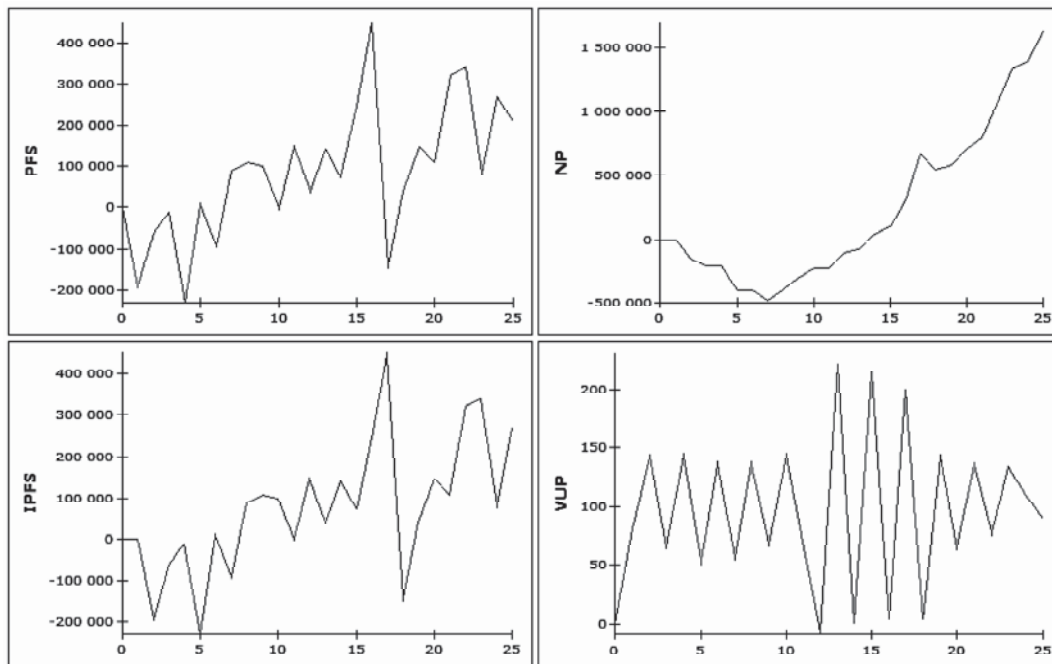


Рис. 3. Динаміка основних показників ефективності моделі

Джерело: складено автором.

Формули групових показників мають вигляд:

$$K_{prod} = 0,31PerC + 0,19F + 0,4R_{pr} + 0,1WP \quad (7);$$

$$K_{fin} = 0,29K_{aut} + 0,20K_{pay} + 0,36K_{abl} + 0,15K_{ob} \quad (8);$$

$$K_{mar} = 0,37R_{sal} + 0,29K_{st} + 0,21K_{lp} + 0,14K_{sal} \quad (9);$$

$$K_{mar} = 0,37R_{sal} + 0,29K_{st} + 0,21K_{lp} + 0,14K_{sal} \quad (10).$$

Системно-динамічна імітаційна модель оцінки рівня КС суб'єкта господарювання складається з набору взає-

мозалежних елементів, які входять до моделі у якості її елементів (об'єктів).

Побудова діаграми причинно-наслідкових зв'язків (рис. 4) дозволяє виявити та проаналізувати вплив внутрішніх чинників КС суб'єкта господарювання на підсумкові показники, є способом аналізу складної системи. Наявність знаку "+" на дузі (a; b), спрямованій з вершини графа а до вершини графа b, означає, що при інших рівних умовах зростання змінної а призводить до

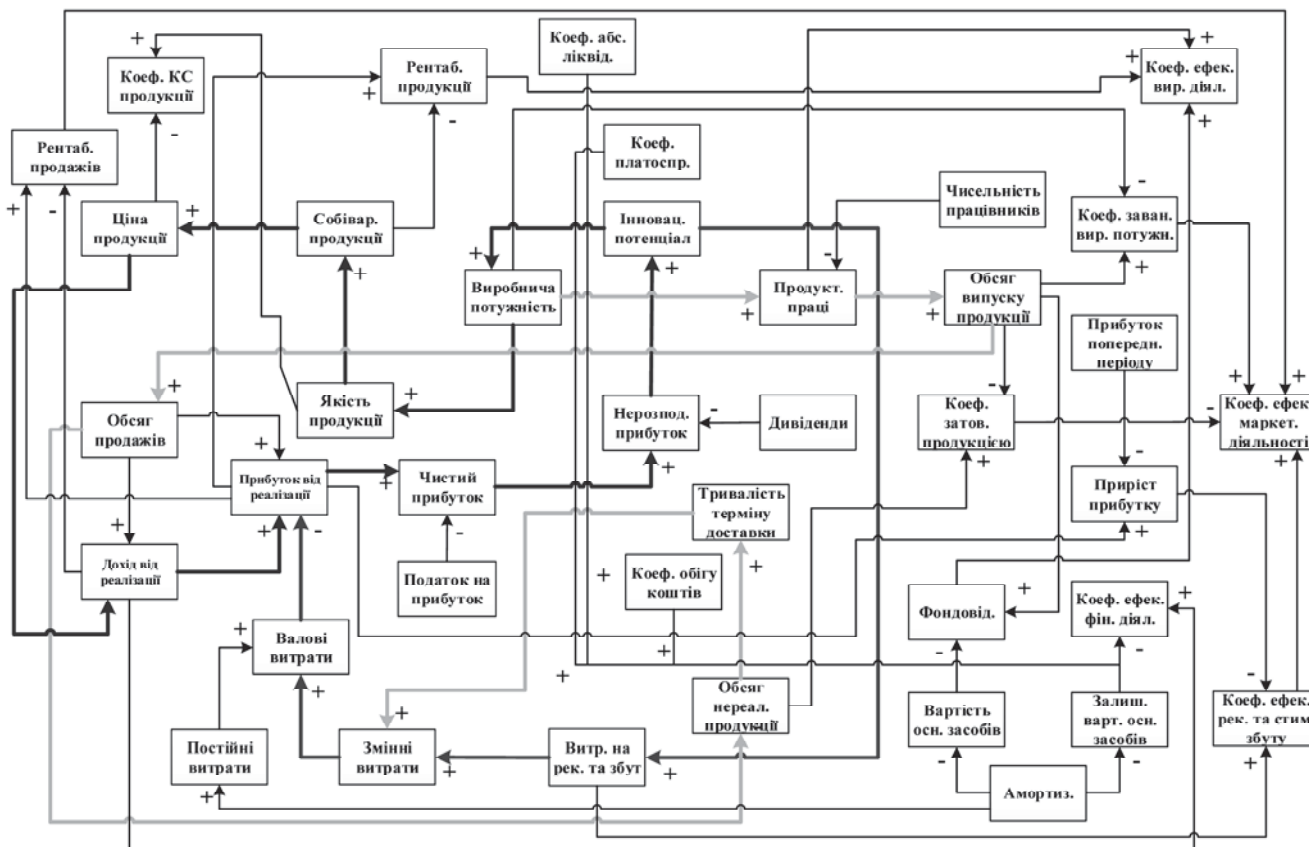


Рис. 4. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків моделі оцінки рівня КС суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором.

зростання змінної  $b$ . Знак "-" описує протилежний ефект: з ростом величини  $a$  значення величини  $b$  зменшується [8, с. 10—11].

Позитивний контур: 1) ціна продукції → дохід від реалізації → прибуток від реалізації → чистий прибуток → нерозподілений прибуток → інноваційний потенціал → виробнича потужність → якість продукції → собівартість.

Негативні контури: 1) змінні витрати → валові витрати → прибуток від реалізації → чистий прибуток → нерозподілений прибуток → інноваційний потенціал → витрати на рекламу та збут; 2) виробнича потужність → продуктивність праці → обсяг випущеної продукції → обсяг продажів → обсяг нереалізованої продукції → тривалість терміну доставки → змінні витрати → валові витрати → прибуток від реалізації → чистий прибуток → нерозподілений прибуток → інноваційний потенціал.

## ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, інтегральний показник оцінки рівня КС суб'єкта господарювання є багатограничним і містить складові, які характеризують ефективність реалізації всіх видів його економічної діяльності: виробництва, організації внутрішнього функціонування, фінансових та ринкових характеристик тощо, є основним індикатором ефективності функціонування суб'єкта господарювання на конкурентному ринку. Ефективне формування системи параметрів КС суб'єкта господарювання та його продукції є комплексною проблемою, яка містить забезпечення високого технічного рівня та якості продукції, обґрунтованої вартості реалізації та споживання, ефективної системи її збуту, ринкового позиціонування та обслуговування у сфері експлуатації, інноваційної активності та низку інших цінових і нецінових факторів, а також отримання значних ринкових конкурентних переваг за всіма цими параметрами.

Нарівні з факторами, що негативно впливають на КС, важливу роль відіграють стимули для зростання і розвитку суб'єкта господарювання, пов'язані з посиленням конкуренції внаслідок розширення ринку, підвищенням якості продукції, розробкою та впровадженням нових товарів, зниженням витрат, виходом на нові ринки, інноваціями у галузі управління та маркетингу, підвищенням попиту, зростанням цін на продукцію, створенням спільних підприємств. Досягнення високого рівня КС суб'єкта господарювання можливо на перетині трьох складових — конкурентоспроможної продукції, конкурентоспроможних технологій і методів організації виробничо-управлінського процесу, а також конкурентоспроможного персоналу, рівновага яких визначає характер діяльності суб'єкта в галузі управління рівнем КС.

### Література:

1. Кравченко Н.А. Партнерские взаимодействия как фактор конкурентоспособности инновационного бизнеса / Н.А. Кравченко, С.А. Кузнецова, А.Т. Юсупова // *Инновации*. — 2013. — №2. — С. 62—67.
2. Загорная Т.А. Инновационные ориентиры в управлении конкурентоспособностью предприятия / Т.А. Загорная // *Маркетинг и менеджмент инноваций*. — 2012. — №2. — С. 117—124.
3. Мансуров Р.Е. Оценка экономической конкурентоспособности предприятий / Р.Е. Мансуров, Г.Н. Марченко, С.Н. Михайлов. — 1-е изд. — Казань: Изд-во КГЭУ, 2005. — 204 с.
4. Магомедов Ш.Р. Метод оценки конкурентоспособности предприятия розничной торговли / Ш.Р. Магомедов // *Маркетинг*. — 2011. — №5 (96). — С. 91—102.

5. Демченко А.А. Измерение конкурентоспособности предприятия: теория и методы / А.А. Демченко, Э.Н. Кузьбожев. — 1-е изд. — Курск, 2010. — 88 с.

6. Зул'карнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И.У. Зул'карнаев // *Маркетинг*. — 2009. — №4 (24) — С. 12—23.


7. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности предприятия / И.В. Максимова // *Маркетинг*. — 2013. — №3 — С. 31—44.

8. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде Powersim / В.Н. Сидоренко. — 1-е изд. — М.: МАКС-ПРЕСС, 2001. — 159 с.

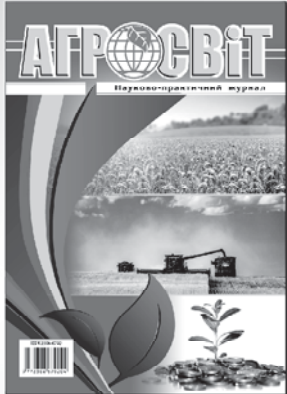
### References:

1. Kravchenko, N.A. (2013), "Partnership as a competitiveness factor of innovative businesses", *Innovatsii*, vol. 2, pp. 62—67.
2. Zagornaya, T.A. (2012), "Innovative guidelines in the management of enterprise competitiveness", *Marketing i menedzhment innovatsij*, vol. 2, pp. 117—124.
3. Mansurov, R.E. Marchenko, G.N. Mikhaylov, S.N. (2005), *Otsenka ekonomicheskoy konkurentosposobnosti predpriyatij* [Assessing of the economic competitiveness of enterprises], 1th ed, Kazan, Russia.
4. Magomedov, Sh.R. (2011), "The method for assessing the competitiveness of retail", *Marketing*, vol. 5 (96), pp. 91—102.
5. Demchenko, A.A. Kuz'bozhev, E.N. (2010), *Izmereniye konkurentosposobnosti predpriyatij: teoriya i metodi* [Measuring the competitiveness of the enterprise: theory and methods], 1th ed, Kursk, Russia.
6. Zul'karnaev, I.U. (2009), "The method of calculation the integrated competitiveness of the industrial, commercial and financial enterprises", *Marketing*, vol. 4 (24), pp. 12—23.
7. Maksimova, I.V. (2013), "Assessing of the competitiveness of enterprises", *Marketing*, vol. 3, pp. 31—44.
8. Sidorenko, V.N. (2001), *Sistemno-dinamicheskoye modelirovaniye v srede Powersim* [System-dynamic modeling in Powersim], 1th ed, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2016 р.



**www.agrosvit.info**  
Передплатний індекс: 23847



**Виходить 24 рази на рік**

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ