

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І. М. Труніна

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
просп. Радянський, 59-а, м. Северодонецьк, 93400, Україна. E-mail: secr@kdu.edu.ua

Ефективне функціонування суб'єктів підприємницької діяльності у конкурентному середовищі залежить від своєчасного реагування на зміни їх конкурентоспроможності, що містить у собі складний комплекс характеристик. На основі узагальнення застосовуваних наукових принципів і підходів до вивчення конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виділено основні її складові: конкурентоспроможність продукції, потенціал підприємства, ринкова активність. Зазначені характеристики є взаємопов'язаними та взаємодіючими об'єктами управління, поєднання результатів досягнення яких в цілісну систему сприяє забезпеченню такої властивості суб'єкта підприємницької діяльності, як здатність його до успішного функціонування у конкурентному середовищі.

Ключові слова: конкурентоспроможність суб'єкта, підприємницька діяльність, економічна ефективність, конкурентна позиція, оцінювання.

ОЦЕНИВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. М. Трунина

Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля
просп. Советский, 59-а, г. Северодонецк, 93400, Украина. E-mail: secr@kdu.edu.ua

Эффективное функционирование субъектов предпринимательской деятельности в конкурентной среде зависит от своевременного реагирования на изменения их конкурентоспособности, включающих в себя сложный комплекс характеристик. На основе обобщения применяемых научных принципов и подходов к изучению конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности выделены основные ее составляющие: конкурентоспособность продукции, потенциал предприятия, рыночная активность. Указанные характеристики являются взаимосвязанными и взаимодействующими объектами управления, сочетание результатов достижения которых в целостную систему способствует обеспечению такого свойства субъекта предпринимательской деятельности, как способность его к успешному функционированию в конкурентной среде.

Ключевые слова: конкурентоспособность субъекта, предпринимательская деятельность, экономическая эффективность, конкурентная позиция, оценка.

АКТУАЛЬНІСТЬ РОБОТИ. Багатогранність конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності як цілісного економічного явища та неоднозначність і різноманітність існуючих методик її діагностики й оцінки вимагає застосування методології системного аналізу при вивченні складних, взаємопов'язаних, взаємообумовлених проблем формування конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням внутрішніх і зовнішніх зв'язків підприємства, кількісного порівняння альтернатив та критеріїв їх оцінки [1].

Основоположним напрямом діагностики є оцінка фактичного рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності. Неоднозначність методологічних підходів, що існують в сучасній економіці, до дослідження конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності зумовлює і багатоваріантність методів її оцінки, що використовуються.

Відповідно до цього, метою статті є визначення, обґрунтування необхідності та дослідження специфіки оцінювання конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності

МАТЕРІАЛ І РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ. На думку зарубіжних дослідників, конкурентоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виража-

ється через багаторівневу ієрархію чинників, де верхній рівень – частка ринку – безпосередньо залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції, другий рівень визначає її потенційну конкурентоспроможність, третій і четвертий, – якість управління, останній, п'ятий рівень, характеризує досягнуті економічні результати [2].

Найбільш значущими є дослідження М. Портера, який запропонував теорію конкурентних переваг фірми, професори І. Ансофа, що розробив на основі рентабельності капіталовкладень підхід до визначення конкурентного статусу фірми [3].

Базовими принципами оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності є:

– комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності повинні сполучати і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації конкурентного потенціалу, і конкурентні позиції суб'єкта підприємницької діяльності відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння;

– системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу

впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням між факторних взаємозв'язків та обумовленого ними синергічного ефекту;

– об'єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності мають базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;

– динамічність – основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій суб'єкта підприємницької діяльності на конкретний момент часу, а прогнозування їх змін і розробка на цій основі ефективних управлінських рішень;

– безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій суб'єкта підприємницької діяльності), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій суб'єкта підприємницької діяльності та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення;

– оптимальність – відповідності до цього принципу, об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому вкрай необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому [4].

Загальний порядок дослідження, оцінки та, в цілому, управління конкурентоспроможністю суб'єкта підприємницької діяльності охоплює такі принципові етапи: виявлення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на рівень конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності, та оцінка їх значимості; групування чинників, аналіз їх внутрішньогрупових і міжгрупових взаємозв'язків; оцінка впливу обраних для дослідження чинників (або груп чинників) на рівень конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності та кількісне визначення цього рівня; прогнозування змін включених у модель чинників внаслідок можливих змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища; прогнозування рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності; встановлення шляхів та методів підвищення конкурентоспроможності; розробка комплексу заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності; оцінка прямих

та опосередкованих витрат на реалізацію розроблених заходів; вибір критерію ефективності заходів з підвищення конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності; визначення ефективності розроблених заходів та вибір оптимального комплексу регулюючих впливів; прийняття відповідних управлінських рішень [5].

Більшість методик передбачає зіставлення практично ідентичних суб'єктів підприємницької діяльності, що виробляють схожі товари і послуги та діючих у схожих економічних умовах. Разом з тим, розвиток товарно-грошових відносин призводить до все більшої диверсифікації суб'єктів підприємницької діяльності, все більшої диференціації товарів і послуг, все більш посилюється, відмінностей в умовах їхньої економічної діяльності. Все складнішим стає визначити чіткі географічні межі того чи іншого ринку, встановити перелік конкуруючих товарів і суб'єктів, що викликає непримиримість подібних методик оцінки конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності [6].

Вибір показників оцінки конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності, методики в цілому залежить від багатьох факторів: мети проведення оцінки, сфери бізнесу, наявної інформації тощо [6].

Основою процесу оцінки конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності є порівняльний аналіз відповідних параметрів виробів конкурентів (рис. 1).

Таким чином, щоб залишатися конкурентоспроможним, промислове підприємство повинне виконувати основні вимоги до критеріїв та показників конкурентоспроможності продукції. Очікувані результати оцінки конкурентоспроможності можуть бути використані для вибору шляхів оптимального підвищення конкурентоспроможності продукції і розв'язання конкретних завдань. Це дасть змогу визначити основні напрями зміцнення конкурентних позицій окремих суб'єктів підприємницької діяльності та цілих галузей.

Таким чином, конкурентоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності різнобічно характеризує успішність його функціонування у конкурентному середовищі, дозволяє оцінити поточний і майбутній стан, відбирати різні варіанти управлінських рішень (альтернативи), які забезпечують перехід з одного стану в інший.

Завдяки багатоваріантності формування конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності, її діагностика стає складовою процесу стратегічного планування, що пов'язаний з потребою у розробці управлінських рішень щодо характеру та напрямів діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. У процесі діагностики визначається ступінь досягнення критерію задоволення всіх зацікавлених сторін ринкового сегмента.

Виходячи з цього, діагностику конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності визнано засобом створення інформаційно-аналітичної основи для розробки і прийняття управлінських рішень щодо забезпечення умов його функціонування на ринку [6] (табл. 1).

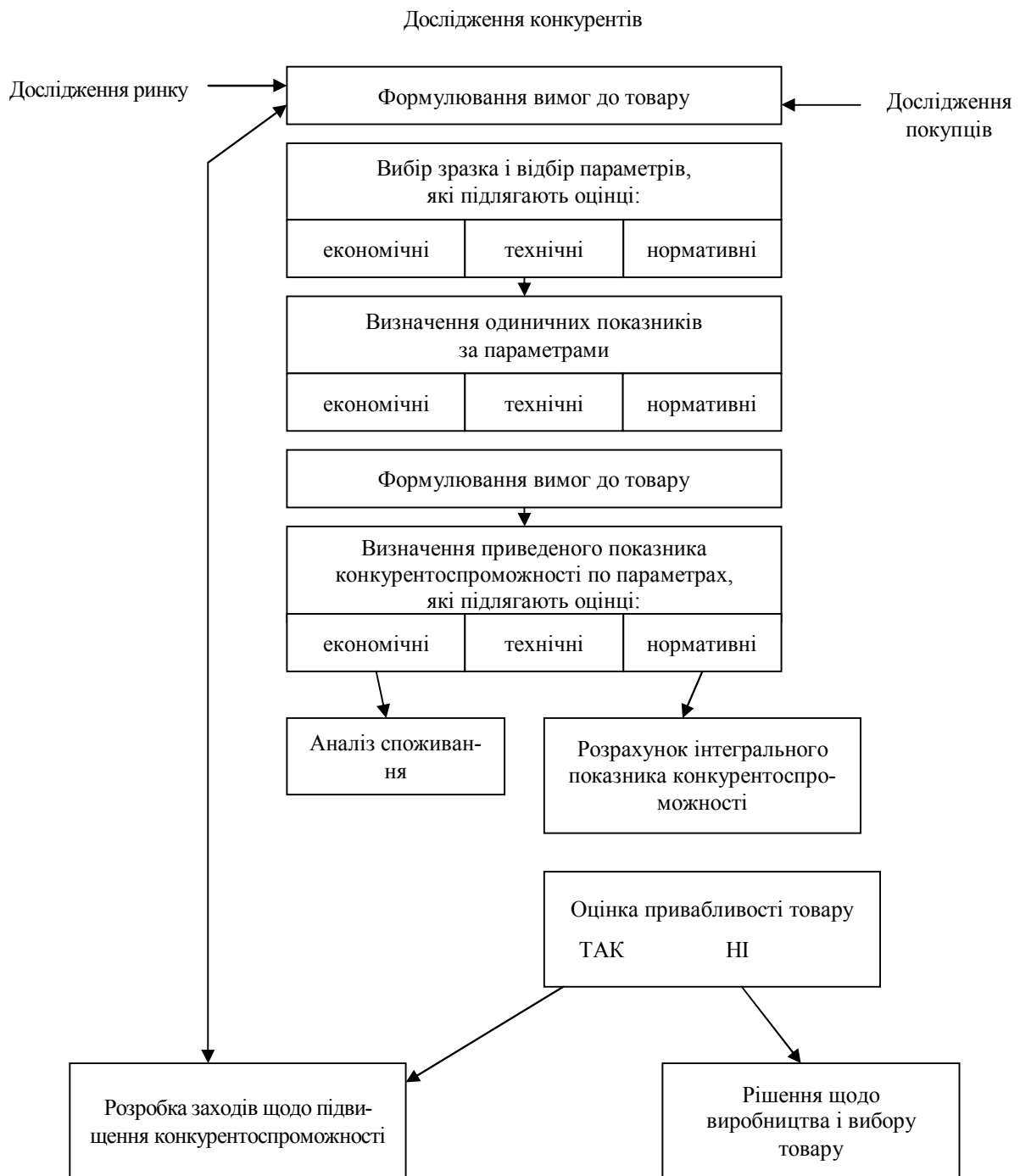


Рисунок 1 – Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції [7]

Дослідження показали, що до основних принципів формування системи показників оцінювання рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності потрібно зарахувати [8–10]:

- зв'язок розрахункових індикаторів зі стратегією розвитку суб'єкта підприємницької діяльності у довгостроковій перспективі;

- релевантність (індикатори мають чітко відображати головну мету і підпорядковані їй компліментарні цілі розвитку суб'єкта підприємницької діяльності);

- цілісність охоплення усіх сфер діяльності суб'єкта підприємницької діяльності та усіх ієрархічних рівнів управління, необхідність урахування як фінансових, так і нефінансових індикаторів;

- інтегрованість у систему менеджменту суб'єкта підприємницької діяльності та інформаційна доступність індикаторів для усіх менеджерів;

- інформаційна прозорість, наочність та доступність індикаторів (у систему входять такі показники, які можна оперативно відстежувати і які не потребують значних коштів щодо їх формування, а також є простими для аналізу і зіставлення даних);

- взаємоузгодженість, взаємозалежність та збалансованість індикаторів;

- формальне представлення та кількісне вираження значень індикаторів (розрахунок числових значень індикаторів за однозначними алгоритмами без жодних суб'єктивних оцінок, переведення якісних значень у кількісну шкалу на підставі теорії нечі-

тких множин і формування лінгвістичних змінних);
– обмеженість кількості індикаторів (не більше 25) [11].

Таблиця 1 – Базові критерії та групи показників конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності [6]

Категорії	Групи показників
Наявність і забезпечення виробничими ресурсами	Рівень забезпеченості технікою, будівлями, устаткуванням, їх технічна справність, вік, технології, рівень організації виробництва робіт, площа земельних угідь, поголів'я худоби і птиці
Наявність і забезпеченість матеріально-технічними ресурсами	Характеристика і джерела матеріально-технічного постачання; чисельність, надійність постачальників, характер відносин з постачальниками
Забезпеченість кадрами	Забезпеченість і кваліфікація персоналу; плинність кадрів; потреба в нових кадрах; психологічний клімат в колективі
Система управління організацією	Організаційно-правова форма підприємства; характер і форма власності; число рівнів управління; розподіл прав і відповідальності; норми керованості, витрати на управління; методи управління; стилі керівництва; система комунікацій; схема інформаційних і інформаційних систем
Ефективність виробничої діяльності підприємства	Ефективність управління виробничим процесом; економічність використання виробничих витрат; раціональність і ефективність використання основних і оборотних фондів; продуктивність праці
Ділова активність підприємства і ефективність організації збуту	Рівень затовареності готовою продукцією; рентабельність продажів; рівень завантаження виробничих потужностей; надійність постачальників: швидкість реакції на замовлення; обсяги постачання сировини; інвестиційна привабливість
Конкурентоспроможність продукції	Якість продукції; ціна продукції
Фінансовий стан організації	Показники майнового стану; показники ліквідності і платоспроможності підприємства; показники фінансової стійкості; показники ділової активності; показники фінансових результатів діяльності підприємства

На основі проведеного аналізу існуючих в літературі підходів до оцінювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності та рівня їхнього розвитку, та за результатами здійснених досліджень сфор-

мовано систему факторних оцінок рівня розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, яка містить три цільові групи (табл. 2).

Таблиця 2 – Система факторних оцінок рівня розвитку суб'єктів підприємницької діяльності

1. Показники використання ресурсів (R)
1.1 <i>Фінансові</i> R1 Інтегральний показник фінансового стану підприємства R2 Інтегральний показник ймовірності банкруцтва
1.2 <i>Основні засоби</i> R3 Показник придатності основних засобів
1.3 <i>Праця (людські)</i> R4 Інтегральний показник якості персоналу (інтелектуальна складова) R5 Рівень мотивування
1.4 <i>Матеріальні</i> R6 Витрати виробництва (середній темп зниження) R7 Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах R8 Матеріаловіддача (середній темп приросту)
1.5 <i>Енергетичні</i> R9 Енергоемність продукції (середній темп зміни)
1.6 <i>Інформаційні</i> R10 Інтегральний показник рівня інформаційного забезпечення
2. Показники продукції (P)
P1 Інтегральний показник якості продукції P2 Питома вага продукції на експорт P3 Середній коефіцієнт оновлення продукції
3. Показники економічної ефективності (E)
E1 Рентабельність продукції (середній темп приросту) E2 Виробіток на одного працівника (середній темп приросту) E3 Обсяг продаж (середній темп приросту) E4 Середній темп приросту валового доходу E5 Фондовіддача

До першої групи входять показники, які характеризують стан розвитку суб'єктів підприємницької діяльності на основі витрат ресурсів. У другій групі містяться показники продукції, до складу третьої групи входять показники економічної ефективності, які описують рентабельність, виробіток на одного працівника, обсяг продаж, темп приросту валового доходу та капіталовіддачу. Варто наголосити на необхідності поєднання індикаторів стану і динаміки, тобто обов'язкового включення у систему індикаторів показників динаміки.

Інтегральна оцінка рівня розвитку підприємства матиме такий вигляд:

$$P = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \alpha_j \cdot \frac{P_j^0}{P_j^*} \quad (0 < \alpha_j \leq 1), \quad (1)$$

де n – кількість складових розвитку підприємства; α_j – коефіцієнт вагомості j -ї складової розвитку підприємства; P_j^0 – рівень реалізації j -ї складової розвитку підприємства; P_j^* – еталонна оцінка j -ї складової розвитку підприємства.

Шкалу оцінювання рівня конкурентоспромож-

сті суб'єктів підприємницької діяльності подано у табл. 3.

Таблиця 3-Шкала оцінювання рівня розвитку суб'єктів підприємницької діяльності (P)

Якісні межі зміни	Якісні оцінки
[0,7; 1]	Високий
[0,5; 0,7]	Відповідний
[0; 0,5]	Обмежений

Розроблений підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності відзначається обґрунтованістю і доступністю.

Успіх у поточній діяльності не гарантує конкурентоспроможності. У менеджерів виникає природне питання оцінки рангу свого підприємства серед конкурентів. Встановлення свого місця в ринковому середовищі – перший крок в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Метою даної роботи є розробка надійного, об'єктивного методу вимірювання конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

Помилка у виборі методу вимірювання може призвести до ухвалення помилкових управлінських рішень. Оцінка конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності є складним завданням, яке зводиться до виявлення найзначніших числових показників конкурентоспроможності і їхньої інтеграції. Дійсно, будь-який об'єкт – це не що інше, як набір показників якості, при зміні яких відбуваються кількісні і якісні зміни об'єкта [6].

Більшість методів оцінки конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності базується на вживанні різних коефіцієнтів для аналізу виробничої діяльності, фінансового становища, ефективності інвестицій і т.д. Основними показниками конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності є [6]:

- економічний потенціал і ефективність діяльності (активи, основний капітал, власний і позиковий капітал, об'єм продажів, частка на ринку, прибуток);
- рівень управління (форми організації і досвід функціонування елементів господарського механізму з позиції нововведень і відповідальності);
- виробничий і збутовий потенціали, що вказують на можливість суб'єкта підприємницької діяльності проводити і реалізовувати ту або іншу продукцію в необхідних кількостях в необхідні терміни (наявність сировинної бази; виробничі і збутові потужності; об'єм і напрями капіталовкладень, що визначають виробничу політику і т.д.);
- науково-дослідний потенціал (організація і напрям наукових досліджень, щорічні витрати на НИ-ОКР, число патентів на винаходи, галузь патентознавства, оцінка можливості заняття фірмою монопольного становища в якій-небудь галузі техніки і т.д.);
- фінансове становище (платоспроможність, кредитоспроможність і умови кредитування, структура капіталу – відношення власного капіталу до загальної суми активів і т.д.);
- репутація суб'єктів підприємницької діяльності, його конкурентна стратегія, параметри іннова-

ційної діяльності;

– стан і кваліфікація трудових ресурсів [12].

ВИСНОВКИ. Конкурентоспроможність – це та особлива зона, в якій у відомих межах інтереси виробників і споживачів сходяться. Отже, при оцінюванні конкурентоспроможності враховуються не тільки сукупність показників, що стосуються в основному сфери ведення операцій і експлуатації товару, але й інші критерії (комплекс умов його реалізації, можливості поставок, сервісного обслуговування, утилізації та ін.), важливі для споживачів конкретного ринку. У цьому випадку для оцінки конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності вибирається система показників ефективності виробничої діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, його фінансового становища, ефективності організації збуту і просування товару, конкурентоспроможності товару і ефективності інновацій. Інтегральний показник конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності досягається методом теорії бажаності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс), 2005. – 453 с.
3. Портер М. Стратегия конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. – К.: Основи, 1997. – 451 с.
4. Правильєв О.В. Державний механізм стимулювання економічної активності населення: дис. ... канд. екон. наук: 8.00.03 / О.В. Правильєв. – Київ, 2009. – 192 с.
5. Свідрик Т.І. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівних підприємств: змістова характеристика, чинники впливу, методик // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2007. – Вип. 17.7. – С.251–256.
6. Інструментарій дослідження оцінки та аналізу рівня конкурентної позиції підприємств / О.А. Сергієнко, М.С. Татар // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 90–94.
7. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 186 с.
8. Рекіанов С.О. Принципові підходи до оцінки конкурентних позицій підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2008. – № 2(120). – С. 421–424.
9. Рекіанов С.О. Ієрархія понять конкурентоспроможності суб'єктів господарювання // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 12 (154). – С. 161–167.
10. Рубін Ю.Б. Портфель конкуренції та управління справами. – К.: Укрмінтек, 1996. – 734 с.
11. Стовбан Ю.Т. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_2/31.pdf

12. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его ус-

тойчивость / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс) , 2008. – 715 с.

ASSESSMENT OF ENTREPRENEURSHIP ENTITY COMPETITIVENESS

I. Trunina

East-Ukrainian V. Dal National University
 prosp. Sovetskii, 59-a, Severodonetsk, 93400, Ukraine. E-mail: secr@kdu.edu.ua

Efficient functioning of entrepreneurship entities in a competitive environment depends on the timely response to the changes in their competitiveness, including a complex set of characteristics. On the basis of generalization of the applied scientific principles and approaches to the study of the competitiveness of an entrepreneurship entity its main components are singled out: the competitiveness of products, the potential of the enterprise, market activity. These characteristics are interrelated and interacting management objects. Combination of their results into an integrated system contributes to such property of an entrepreneurship entity as its ability to successfully function in a competitive environment.

Key words: competitiveness of the subject, entrepreneurship, economic efficiency, competitive position, assessment.

REFERENCES

1. Azoev, G.L., Chelenkov, A.P., (2000), *Konkurentnye preimushhestva firmy* [Competitive advantages of the company], «Tipografija «NOVOSTI», Moscow, Russia.
2. Porter, M., (2005), *Konkurentnaja strategija* [Competitive Strategy], Al'pinaBiznessBuks (Junajted Press), Moscow, Russia.
3. Porter, M., (1997), *Strategiya konkurenciyi i metodyka analizu galuzeji diyal'nosti konkurentiv* [Competitive strategy and method for analyzing industries and competitors activities], Osnovy, Kyiv, Ukraine.
4. Privil'yev, O.V., (2009), State mechanism to stimulate economic activity: Thesis abstract for Cand. Sc. (Economic), 8.00.03, Kyiv, Ukraine.
5. Svidryk, T.I., (2007), "Evaluation of competitive engineering companies, content characteristics, influence factors, methods", *Naukovy'j visnyk NLTU Ukrayiny, Zbirnyk naukovy'kh prac*, no. 17 (7), pp. 251–256.
6. Tatar, M.S., Sergiyenko, O.A., (2011), "Toolkit research evaluation and analysis of the competitive position of enterprises", *Problemy ekonomiky*, no. 3, pp. 90–94.
7. Sivachenko, I.Yu., (2003), *Upravlinnya mlzhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpriemstva (organizatsiyi): navchalnyy posibnikov* [Management of the international competitiveness of enterprise (organization): Tutorial], Tsul, Kyiv, Ukraine.
8. Rekiyanov, S.O., (2002), "Fundamental approaches to assessing the competitive position of the company", *Visnyk Sxidonukrayynskogo nacionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalya*, no. 2 (120), pp. 421–424.
9. Rekiyanov, S. O., (2010), "The hierarchy of the concepts competitiveness of businesses", *Visnyk Sxidonukrayynskogo nacionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalya*, no. 12 (154), pp. 161–167.
10. Rubin, Yu.B., (1996), *Portfel konkurenciyi ta upravlinnya spravamy* [Briefcase of competition and case management], Ukrmy'ntek, Kyiv, Ukraine.
11. Stovban, Yu.T., (2010), "Problems of national economic competitiveness in a globalized Ukraine", available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_2/31.pdf, (accessed October 21, 2014).
12. Porter, M., (2008), *Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustojchivost* [Competitive Advantage: How to achieve great results and sustained], Al'pinaBiznessBuks (Junajted Press), Moscow, Russia.

Стаття надійшла 09.02.2015.