

взаємодію громадян та держави. Досвід провідних країн демонструє величезний потенціал діджиталізації в державному секторі. Проте важливо вирішувати супутні виклики щодо захисту даних та цифрової грамотності населення, а для цього буде корисно використати досвід країн-партнерів, а саме Естонії та Великої Британії.

Список використаних джерел:

1. Бочарова, Ю. Г., Чернега, О. Б., & Кожухова, Т. В. (2021). Діджиталізація та цифрові трансформації в ЄС. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУЕТ*, № 2 (42). С. 6-19. <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2021.2.1>.
2. DESI by components. URL: <https://digital-agenda-data.eu/charts/desicomponents#chart=%22indicator%22:%22desi%22,%22breakdown-group>.
3. Дячек О.Ю., Доценко А.В., Цифрові інструменти як один з факторів бізнес-дослідження підприємств: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих учених «Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку та шляхи їх подолання», 23-24 квітня 2021 року, м. Харків: Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2021. С. 380-383.
4. Разумей Г.Ю., Разумей М.М. (2020). Діджиталізація публічного управління як складник цифрової трансформації України. *Публічне адміністрування та митне адміністрування*. № 2 (25), С. 139-145. <http://customs-admin.umsf.in.ua/archive/2020/2/27.pdf>.
5. Положення про Міністерство цифрової трансформації України : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.09.2019 р. № 856. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2019-%D0%BF>.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства цифрової трансформації України. URL: <https://thedigital.gov.ua/>.
7. Газета «День» Україна, Британія та Естонія уклали меморандум про розвиток цифровізації 13 грудня, 18:56 URL: <https://day.kyiv.ua/news/131223-ukrayina-brytaniya-ta-estoniya-uklaly-memorandum-pro-rozvytok-tsyfrovizatsiyi>.
8. Охріменко Б.О. Розвиток діджиталізації в країнах ЄС та Україні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2021. № 1 (17). С. 40-48.

Канд. екон. наук Волкова В. В., Комисарик Є. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Сучасні підприємства стикаються з постійними викликами та змінами в конкурентному середовищі. З урахуванням динамічності ринку та посиленої конкуренції, необхідність ефективного управління підприємством в умовах конкурентного середовища стає більш актуальною. Саме тому обрана тема виправдовує свою значущість і потребує глибокого аналізу.

Конкурентоспроможність та стійкість виступають тим потенціалом, який дає можливість підприємству не тільки функціонувати на певному ринку, але й залишатися високопродуктивним і забезпечувати тривалий та стабільний успіх підприємства у майбутньому.

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства ефективно конкурувати на ринку з іншими учасниками, забезпечуючи вигоди для своїх клієнтів і відповідаючи їхнім потребам і очікуванням. Це означає, що підприємство має переваги в порівнянні з конкурентами, такі як висока якість продукції або послуг, ефективність виробничих процесів, інновації, гнучкість у відповіді на зміни на ринку, а також ефективне маркетингове та стратегічне планування. Конкурентоспроможність дозволяє підприємству залишатися життєздатним і успішним у довгостроковій перспективі, привертаючи нових клієнтів і забезпечуючи збереження і розширення свого ринкового позиціонування.

Стійкість підприємства – це його здатність успішно функціонувати і пристосовуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі протягом тривалого періоду часу. Це означає, що підприємство може ефективно вирішувати виклики, зберігати стабільність та продовжувати свою діяльність незалежно від наявних і потенційних негативних чинників, таких як економічні кризи, зміни в ринкових умовах, конкуренція, технологічні зміни та інші фактори.

З урахуванням вищезначеного, можна запропонувати такі задачі моделювання діяльності підприємства у конкурентному середовищі:

1. Задача діагностики конкурентного середовища здійснюється на основі аналізу та оцінки ключових аспектів зовнішнього оточення, які впливають на діяльність та конкурентоспроможність підприємства. Вказана діагностика передбачає:

– вивчення ринкових тенденцій, обсягу та динаміки попиту, поведінки конкурентів, їхніх стратегій, цінових політик, маркетингових заходів та інших аспектів, що стосуються ринку;

– визначення основних конкурентів на ринку, їхніх сильних та слабких сторін, стратегій, унікальних пропозицій і продуктів, а також можливих загроз для підприємства;

– виявлення внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства, а також зовнішніх можливостей і загроз, що дозволить визначити стратегічні напрямки розвитку;

– розуміння та оцінка структури конкурентного середовища у відповідній галузі, включаючи концентрацію ринку, бар'єри для входу нових учасників, ступінь конкуренції тощо;

– врахування зовнішніх економічних, політичних, соціокультурних та технологічних факторів, які можуть впливати на ринок та діяльність підприємства;

– урахування та аналіз тенденцій розвитку ринку та конкурентного середовища, а також прогнозування можливих змін, які можуть відбутися.

2. Задача визначення конкурентоспроможного потенціалу підприємства передбачає аналіз та оцінку його здатності конкурувати на ринку та забезпечувати стабільний та успішний розвиток в умовах конкурентного середовища. При визначенні конкурентоспроможного потенціалу підприємства враховується: рівень якості продукції або послуг; ступінь інноваційності продукції, технологій, процесів та стратегій підприємства; ефективність маркетингових стратегій; фінансовий стан підприємства; ефективність та надійність ланцюжка постачання підприємства; кваліфікація, мотивація та ефективність персоналу підприємства.

3. Задача класифікації підприємств-замовників визначає критерії класифікації замовників на основі аналізу клієнтської бази підприємства, виділення ключових сегментів замовників на основі їх потреб, обсягу замовлень, ступеня впливу на прибуток підприємства, дотримання договірних умов тощо.

4. Задача оцінки та вибору постачальника в системі управління матеріальними ресурсами підприємства призначена для упорядкування відносин з постачальниками ресурсів на основі використання експертних оцінок їх спроможності задовольнити вимоги та умови підприємства.

Систематичний аналіз конкурентного середовища, оцінка потенціалу, класифікація замовників, ефективне управління постачальниками та оптимізація управління запасами сприяють покращенню стратегічних рішень та забезпечують підприємству можливість ефективно адаптуватися до змін на ринку.

Список використаних джерел:

1. Лупак Р., Васильців Т. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів. торг.-екон. ун-ту, 2016. 484 с.
2. Розумей С. Оцінювання стану конкуренції на ринку жиролоїної продукції України. Економічний аналіз. 2019. Т. 29, № 2. С. 89-91.
3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / ред. О. Янкового. Одеса: Атлант, 2019. 471 с.