

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Гогу Л.О.

старший викладач

*Факультет ринкових, інноваційних та інформаційних технологій
Київського національного університету технологій та дизайну,
м. Черкаси*

Гордуновська Т.М.

старший викладач

*Факультет ринкових, інноваційних та інформаційних технологій
Київського національного університету технологій та дизайну,
м. Черкаси*

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це відносне економічне поняття, яке може бути оцінене за наявності конкурентів для розробки стратегії своєї поведінки на ринку.

В сучасних умовах розвитку формування конкурентоздатного потенціалу є потребою будь-якого підприємства, яка забезпечує виживання, розвиток та закріплення своїх позицій на ринку. Враховуючи велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу, та нестабільність зовнішнього середовища існує необхідність у розробці механізму формування конкурентоспроможного потенціалу. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має декілька особливостей, а саме:

- конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства. Вона може бути виявлена і оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних);
- це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень відносно різних конкурентів;
- конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів [3].

Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі і країни.

Виходячи з результатів дослідження, можна запропонувати такий алгоритм оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Крок 1. Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища за допомогою SWOT-аналізу.

Крок 2. Визначення конкурентної позиції серед найближчих конкурентів з використанням методу набору конкурентоспроможних елементів та побудови карти конкурентоспроможності.

Крок 3. Оцінка конкурентоспроможності бізнесу найближчих конкурентів і побудова матриці Мак-Кінзі.

Підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку й реалізації адекватних управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку, зі врахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив. Найважливішими задачами вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є: визначення критеріїв конкурентоспроможності й формування системи показників її вимірювання; розроблення методів оцінки рівня конкурентоспроможності; розроблення методів формування алгоритмів підвищення конкурентоспроможності.

Метою підвищення конкурентоспроможності потенціалу будь-якого підприємства повинно стати підвищення ефективності діяльності на основі розробки механізму комплексної оцінки і обґрунтованості всіх управлінських рішень з точки зору їх впливу на підвищення конкурентоспроможності.

На підприємстві необхідно систематично проводити діагностику і моніторинг конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання

потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрямки, але й можливості реалізації конкурентної стратегії.

Для системного управління конкурентоспроможністю потенціалу ключовим моментом є коректний вибір об'єкта управління, в якості якого можна виділити конкурентоспроможність потенціалу.

Таким чином, однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю потенціалу.

Виходячи з вищесказаного, підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства має включати таку послідовність дій :

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання локальних потенціалів в структурі конкурентного потенціалу;
- виявлення та оцінка синергетичного взаємовпливу кожного з елементів конкурентного потенціалу;
- інтегральна оцінка конкурентоспроможності потенціалу;
- розробка стратегії, спрямованої на укріплення та розвиток конкурентоспроможності потенціалу [2].

Управлінський аспект визначення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства слід розглядати з позицій основних функцій управління: планування, організації, регулювання, мотивації, контролю, координації. Основними напрямками при цьому виступають: планування, організація, мотивація, контроль, координація.

При побудові раціональної системи управління конкурентоспроможністю потенціалу необхідно враховувати ряд принципів, а саме [1;3]:

- орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку, що надає можливості підвищити конкурентоспроможність окремих видів продукції і підприємства в цілому;

- достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особистості, яка приймає управлінські рішення;

- процесний підхід, завдяки якому результат досягається ефективніше, бо саме в цьому випадку діяльністю та ресурсами керують як процесом. Такий підхід дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства;

- системний підхід до управління, який полягає у виявленні взаємопов'язаних процесів всередині конкурентного потенціалу, управлінні останнім як системи, що підвищує ефективність досягнення поставлених цілей;

- безперервний моніторинг конкурентоспроможності потенціалу, який спрямовано на підвищення ефективності останнього за рахунок виявлення та попередження відхилень та помилок;

- використання перевіреної та достовірної інформації;

- урахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях.

Підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства потрібно розглядати як довготерміновий послідовний процес пошуку й реалізації адекватних управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довготермінового розвитку, зі врахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив.

Література:

1. Алтухов П.Л. Процессный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия / П.Л. Алтухов // Вісник економічної науки України. - 2013. - №2. - С. 3-5.
2. Гриневецька Л.В. Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства / Л.В. Гриневецька // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2013. – Вип. 38. – С. 248-252.
3. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.