

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто організаційно-методичні засади реструктуризації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Визначено теоретичний фундамент оцінки конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства в умовах реструктуризації. Запропоновано оптимальну модель конкурентоспроможності потенціалу підприємства в стратегіях розвитку.

Ключові слова: реструктуризація, конкурентоспроможність, потенціал, підприємство.

A. L. SABADYROVA, D. YE. SALAVELIS
Odessa National Economic University in Ukraine

RESTRUCTURING AND COMPETITIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES

Abstract – Considers organizational and methodological foundations of restructuring and competitiveness potential of the company. Theoretical foundation for assessing the competitiveness potential of industrial enterprises in the restructuring. An optimal model of competitive capacity of enterprises in development strategies.

Key words: restructuring, competitiveness, potential, company.

Постановка проблеми. Ефективна ринкова економіка не принесе максимального ефекту, якщо не підкріплена відповідними трансформаційними процесами на мікрорівні. В умовах ринкової економіки реструктуризація промислового підприємства виконується незалежно від господарсько-правової форми і сфери діяльності. Промислові підприємства в нових умовах насилу йдуть на реструктуризацію щоб уникнути банкрутства, не втратити самостійності. Досвід соціально-економічних реформ в Україні показує, що трансформаційні процеси на макро- і на мікрорівні проходять болісно. Першочергового значення набуває реструктуризація економічної бази регіонів, диверсифікація регіонального виробництва на технологічній основі та його орієнтація на створення наукоємних і високотехнологічних продуктів [1, с. 96].

Промислові підприємства в ринковій економіці вимушені діяти в конкурентних умовах. Саме конкуренція обумовлює динаміку життєвого циклу промислового підприємства на ринку: народження, піднесення, стабілізації та загасання. Момент, коли внутрішня структура промислового підприємства, структура управління, фінансових потоків і власності приходить в невідповідність до вимог сформованої економічної і законодавчої ситуації визначає необхідність реструктуризації господарюючої структури відносно новим вимогам. Реструктуризації періодично підлягають не збиткові промислові підприємства, а не тільки підприємства, на яких склалася критична фінансово-економічна ситуація. В зарубіжних компаніях, що працюють у стабільних ринкових умовах, реструктуризація носить еволюційний характер.

В умовах трансформації української економіки вітчизняні промислові підприємства потрапили в складну ситуацію, яка носить революційний характер.

Реструктуризація забезпечує гнучку зміну структури потенціалу промислового підприємства, адаптацію до впливу змінених внутрішніх і зовнішніх факторів. Потенціал промислового підприємства, що швидко адаптується до нових ринкових умов, є конкурентоспроможним. В протилежному випадку промислове підприємство чекає дестабілізація і, в кінцевому рахунку, все одно реструктуризація, але вже у формі санації або банкрутства. Конкурентоспроможність потенціалу промислового підприємства є стійкою до впливу негативних факторів, має оптимальну структуру та забезпечує самоорганізацію, саморегулювання прямих і зворотних зв'язків, взаємозв'язок, узгодженість процесів і явищ, синергізм і перехід від одного до іншого фазового стану життєвого циклу організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним дослідженням реструктуризації підприємства присвячені праці вітчизняних і закордонних вчених. В наукових працях визначається, що реструктуризація виконується на засадах ефективної антикризової політики, передбачає вдосконалення системи управління, підвищення ефективності використання ресурсів на базі оптимального сполучення вкладень і кінцевих результатів. Реструктуризація, на думку І.І. Мазур є комплексним перетворенням діяльності підприємства, яке визначається у зміні структури виробництва, активів, пасивів, а також системи управління з метою підвищення стійкості, прибутковості, конкурентоспроможності, подолання збитковості, загрози банкрутства [2]. У сучасних умовах, визначає А.І. Ковальов, кінцевою метою реструктуризації є підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарювання підприємства [3]. Видасться, що саме підвищення конкурентоспроможності і ефективності виробництва впливають на процес формування потенціалу підприємства в ринкових умовах.

Дослідженню проблеми потенціалу суб'єктів господарювання на теоретико-методологічному і практичному рівнях в розробках вчених приділяється значна увага. В економічній науці потенціал підприємства визначався вченими: В.М. Авдєєнко, В.О. Котлова, О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, А.А. Задоя,

Ю.В. Киндзерського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюка, Є.В. Попова, І.М. Репіної, О.С. Федоніна, М.М. Якубовського. Аналіз існуючих точок зору приводить до висновку, що потенціал підприємства є сукупністю якостей можливостей ресурсів, наданих у його розпорядження. У вітчизняних наукових працях недостатньо обстежені питання конкурентоспроможності потенціалу і фактори її формування. Таким чином, потенціал підприємства і конкурентоспроможність потенціалу залишаються недостатньо дослідженими в процесі реструктуризації в умовах антикризового управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розробка напрямів оновлення всіх сфер господарської діяльності підприємства передбачає ринкові перетворення підприємства, а саме, реструктуризацію шляхом антикризового управління. Важливішою складовою системи антикризового управління є керування його потенціалом. Значна кількість праць з проблем управління потенціалом підприємства характеризується різною спрямованістю досліджень. Концептуальні основи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства в умовах реструктуризації потребують системного дослідження.

Методологічний базис дослідження процесу управління конкурентоспроможністю потенціалом підприємства в умовах реструктуризації в сучасному економічному просторі визначають принципи системного підходу. Системне уявлення сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства пояснює його прогресивний розвиток абсолютно у всіх сферах діяльності.

Постановка завдання. У статті авторами робиться спроба визначити організаційно-методичні заходи реструктуризації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства в стратегіях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці існує велика кількість підходів до управління потенціалом підприємства. Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає використання системного підходу до управління конкурентоспроможністю потенціалом в умовах реструктуризації підприємства. Реструктуризація – це сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних заходів, що підвищують ефективність господарювання суб'єкта підприємницької діяльності у відповідності до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища і виробленою стратегією його розвитку [3, с. 24]. Об'єктом реструктуризації є комерційна, фінансова, маркетингова, організаційна, управлінська, виробнича структура підприємства, а її результатом є система управління потенціалом, що забезпечує створення і прибуткову продаж конкурентоспроможних товарів. Рушійною силою реструктуризації, що визначає її характер стає невідповідність потенціалу підприємства конкурентній стратегії, наслідком якої є зниження ефективності та невідповідність вимогам ринку.

Реструктуризація являє собою комплексне перетворення структури потенціалу підприємства, що викликано невідповідністю конкурентоспроможності потенціалу зовнішньому оточенню в умовах ринку.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є важливою характеристикою та сучасним показником економічного розвитку в умовах подолання наслідків економічної кризи в Україні.

Особливість конкурентоспроможності потенціалу підприємства полягає в тому, що вона не є внутрішньою природною якістю системи його взаємопов'язаних ресурсів і може бути оцінена тільки за наявності конкурентів. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є відносним поняттям і має різний рівень його використання стосовно ринкових конкурентів. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про її сутність надає підприємствам можливість створити стратегію власної поведінки на ринку.

На нашу думку, конкурентоспроможність потенціалу підприємства, як економічна категорія надає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки стану його ресурсів і можливостей відносно аналогічних показників конкурентних підприємств на ринку. Крім того, це поняття, яке враховує взаємодію всіх складових елементів потенціалу, реально оцінює його позиції на ринку, ринкову частку, можливості стосовно просування продукції, ефективність збуту.

Високоєфективним важелем підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є реструктуризація, оскільки дозволяє вирішити такі завдання: усунути малопродуктивні види потенціалу, підвищити ефективність шляхом вдосконалення виробничих процесів, контролю за використанням ресурсів, відмови від малоєфективного управління і форм організації; створити ефективну організаційну структуру потенціалу підприємства, нове розуміння конкурентоспроможності потенціалу за допомогою використання новаторських концепцій.

У цілому взаємозв'язок реструктуризації та конкурентоспроможності потенціалу підприємства в ринкових умовах визначається: рівнем потенціалу підприємства, як економічної системи з зовнішнім середовищем; характером зовнішнього середовища, як джерела можливостей і загроз конкурентів; змінами у зовнішньому середовищі і поведінці конкурентів; рівнем адаптації потенціалу підприємства до змін зовнішнього середовища.

З позиції антикризового управління взаємозв'язок реструктуризації і конкурентоспроможності потенціалу підприємства показує привабливість галузі та результати конкурентної боротьби всередині галузі. Метою проведення маркетингових досліджень позиції фірм виробників бетону в конкурентній боротьбі і конкурентоспроможності їх потенціалу є аналіз інформації, необхідної для реструктуризації підприємства. Вибір останнього визначається результатами досліджень наступних двох кіл проблем. По-перше, необхідно установити привабливість галузі в довгостроковій перспективі. По-друге, визначити конкурентні позиції

фірми та її потенціалу у порівнянні з іншими фірмами даної галузі. Найчастіше питання визначення позиції в конкурентній боротьбі розглядається починаючи з рішення другого кола проблем. Хоча, безумовно, насамперед потрібно визначитися з перспективами даного бізнесу, тобто розглянути перше коло проблем.

В теорії конкуренції доведено, що привабливість галузі і позиції фірми в конкурентній боротьбі в цій галузі визначають п'ять конкурентних сил: 1) поява нових конкурентів; 2) погроза заміни товару новими товарами; 3) сила позиції постачальників; 4) сила позиції покупців; 5) конкуренція серед виробників

З погляду конкурентоспроможності потенціалу фірм-конкурентів на будівельному ринку Одеського регіону можна виділити такі фактори, які впливають на завоювання ними конкурентних і сильних позицій: потужність ресурсної бази (ресурсний потенціал); фінанси, як власні, так й інвестиції (інвестиційний потенціал); частота і глибина проведених маркетингових досліджень, їх бюджет (маркетинговий потенціал); концепція організації і організаційна структура (організаційний потенціал); здатність управляти в позитивному плані (управлінський потенціал); потужність виробничої бази, що характеризує можливість перебудовуватися на випуск нових продуктів, або нарощувати обсяги випуску освоєних продуктів (виробничий потенціал).

Дослідження цих факторів свідчить, що в сучасних умовах на підприємствах Одеського регіону гостро постає проблема збору інформації про конкурентів. Ця проблема існує для різних видів діяльності з різним ступенем складності. Так, для підприємств, що входять до складу галузей, що тяжіють до монополістичних структур, легше одержувати інформацію з вторинних джерел (обсяги й асортимент продукції, що випускається, ціни, об'єми продажів на різних ринках, фінансове становище тощо). Для підприємств, що входять до складу сильно дисперсних галузей, зростає роль первинної інформації, що збирається від споживачів, посередників, з інших джерел. Клієнт у подібних випадках дуже неохоче надає інформацію щодо послуг фірм – конкурентів. У будь-якому випадку зростає роль експертних методів розрахунків, які здійснюються шляхом проведення технічної, комерційної, маркетингової розвідки.

Цілісна система конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів на будівельному ринку поєднує комплекс індикаторів, що входять до системи оцінок порівняльних переваг їх потенціалу в національних економіках в глобальному просторі. Індикатори конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів на будівельному ринку – це оцінні критерії, що визначають вплив факторів на види діяльності підприємства та відображають тенденції світової конкурентоспроможності. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, а й більш вразливими до негативного впливу світових зв'язків. Виграш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та виробниками. Потенціал підприємств-конкурентів на будівельному ринку Одеського регіону потребує обґрунтування з точки зору формування його конкурентоспроможності в умовах спостереження за конкуренцією.

Для конкурентоспроможності потенціалу підприємств на будівельному ринку Одеського регіону потрібні інвестиції, що супроводжуються інвестиційними проектами і залученням банківського капіталу в процес реструктуризації. Основою взаємодії банків і підприємств має стати їх оптимальний потенціал, як індикатор конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів на будівельному ринку в умовах реструктуризації. Таким чином, успішна реструктуризація підприємства здатна створити базу для конкурентоспроможності його потенціалу в умовах посилення конкуренції з боку конкурентів і імпорту. Базою реалізації конкурентних переваг підприємства є трансформації економіки в Україні. Сучасне виробництво бетону в Одеському регіоні розвивається в умовах жорстокої конкуренції, яка все більше загострюється з поглибленням кризових явищ.

Особливістю сучасного будівельного бізнесу Одеського регіону є те, що багато будівельних компаній, наприклад, ТОВ “Стікон”, ТОВ “Хай-Рейз Констракшнз”, ТОВ “Тлавстрой”, ТОВ “Слемент”, ТОВ “Вестт”, БМУ 463 вважають за краще мати виробничі бази, де встановлено бетонні вузли з вироблення бетону і зводять до мінімуму вжиток бетону, виробленого сторонніми організаціями. Така практика дає позитивний досвід зростання конкурентоспроможності потенціалу будівельного підприємства, при цьому зростає не тільки автономність підприємства але і конкурентна боротьба на ринку будматеріалів.

Економічний аналіз виробничої діяльності конкретного промислового підприємства виконується для оцінки конкурентоспроможності потенціалу та розробки стратегії і тактики його розвитку в сучасних умовах з метою реструктуризації і поступового виходу з економічної кризи. Важливе завдання в цій галузі вирішує оцінка факторів конкурентоспроможності потенціалу підприємств у будівельному бізнесі України. Методичний інструментарій визначення конкурентоспроможності потенціалу демонструється на прикладі підприємств по виробництву бетону в Одеському регіоні.

В умовах спостереження за конкурентоспроможністю потенціалу підприємств по виробництву бетону використовується графічний метод оцінки її факторів, що ґрунтується на технології побудови та порівняння “багатокутників конкурентоспроможності” підприємства і його конкурентів. “Багатокутник конкурентоспроможності” становить графічне відображення факторної моделі конкурентоспроможності потенціалу у вигляді різноманітних векторів – осей.

Співставлення стану вісей дозволяє визначити слабкі та сильні боки конкурентоспроможності потенціалу підприємства порівняно з конкурентом. Для вимірювання факторів конкурентоспроможності та їх відображення на вісях багатокутника використовуються експертні методи шкалування. Проте, до графічних методів діагностики конкурентоспроможності відносяться також матричні методи: матриця Бостонської

консалтингової групи, матриця “привабливість ринку – переваги в конкуренції”, матриця конкуренції М. Портера. Як і метод “багатокутників конкурентоспроможності”, ці методи визначають положення підприємства на ринку та напрями міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Згідно графоаналітичного методу оцінки потенціалу, запропонованого І.М. Репіною, потрібно здійснити перетворення потенціалу підприємства таким чином, щоб ліквідувати “хворобливі” вектори [4, с. 22]. Побудований багатокутник потенціалу підприємства повинен бути наближеним до правильного багатокутника, за умовами, що кожен вектор розташовуємо у межах 30–100 ум. од. Таким чином, підприємства повинні мати середній або великий потенціал. За умовами реструктуризації без інвестицій перетворюємо потенціал підприємства. Проте, сума потенціалів на кожному підприємстві не збільшується, а лише перерозподіляється.

Побудуємо математичну модель задачі оптимізації потенціалу підприємства. Для визначення цільової функції скористаємось міркуваннями. Розглянемо шестикутник потенціалу, побудований згідно графоаналітичному методу, який має назву “гексаген”.

Площа шестикутника потенціалу підприємства дорівнює сумі площ трикутників:

$$S = S_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5 + S_6. \quad (1)$$

Площа кожного трикутника обчислюється за формулою:

$$S_i = \frac{\sqrt{3}}{4} \cdot x_i \cdot x_j \quad (i = 1, 2, 3, 4, 5, 6; \quad j = i + 1 \text{ для } i = 1, 2, 3, 4, 5; \quad j = 1 \text{ для } i = 6), \quad (2)$$

де x_i – індикатор i -го виду потенціалу.

Найбільшу площу має гексаген зі стороною 100 ум.од.:

$$S = \frac{\sqrt{3}}{4} \cdot 60000 \approx 25981 \text{ ум.од.} \quad (3)$$

Чим більше вектори потенціалу, тим більша площа кожного трикутника і шестикутника, отриманого із шести трикутників. Наша мета полягає у тому, щоб оптимізувати потенціал на кожному підприємстві. Тому цільова функція задачі математичного програмування є сумою площ шести шестикутників (загальний потенціал шести підприємств) і має вигляд:

$$\begin{aligned} z = & x_{11} \cdot x_{21} + x_{21} \cdot x_{31} + x_{31} \cdot x_{41} + x_{41} \cdot x_{51} + x_{51} \cdot x_{61} + x_{61} \cdot x_{11} + \\ & + x_{12} \cdot x_{22} + x_{22} \cdot x_{32} + x_{32} \cdot x_{42} + x_{42} \cdot x_{52} + x_{52} \cdot x_{62} + x_{62} \cdot x_{12} + \\ & + x_{13} \cdot x_{23} + x_{23} \cdot x_{33} + x_{33} \cdot x_{43} + x_{43} \cdot x_{53} + x_{53} \cdot x_{63} + x_{63} \cdot x_{13} + \\ & + x_{14} \cdot x_{24} + x_{24} \cdot x_{34} + x_{34} \cdot x_{44} + x_{44} \cdot x_{54} + x_{54} \cdot x_{64} + x_{64} \cdot x_{14} + \\ & + x_{15} \cdot x_{25} + x_{25} \cdot x_{35} + x_{35} \cdot x_{45} + x_{45} \cdot x_{55} + x_{55} \cdot x_{65} + x_{65} \cdot x_{15} + \\ & + x_{16} \cdot x_{26} + x_{26} \cdot x_{36} + x_{36} \cdot x_{46} + x_{46} \cdot x_{56} + x_{56} \cdot x_{66} + x_{66} \cdot x_{16} \quad (\max). \end{aligned} \quad (4)$$

Обмеження задачі:

1) перерозподіл потенціалів кожного підприємства без зовнішніх інвестицій:

$$\begin{aligned} x_{11} + x_{21} + x_{31} + x_{41} + x_{51} + x_{61} &\leq 456,435; \\ x_{12} + x_{22} + x_{32} + x_{42} + x_{52} + x_{62} &\leq 309,11; \\ \tilde{0}_{13} + x_{23} + x_{33} + x_{43} + x_{53} + x_{63} &\leq 410,36; \\ x_{14} + x_{24} + x_{34} + x_{44} + x_{54} + x_{64} &\leq 298,5; \\ x_{15} + x_{25} + x_{35} + x_{45} + x_{55} + x_{65} &\leq 325,635; \\ x_{16} + x_{26} + x_{36} + x_{46} + x_{56} + x_{66} &\leq 305,515; \end{aligned} \quad (5)$$

2) підприємство повинно мати середній або великий потенціал, тобто:

$$x_{ij} \geq 30, \quad (6)$$

$$x_{ij} \leq 100, \quad (i, j = \overline{1, 6}). \quad (7)$$

Розв’яжемо отриману задачу за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel.

У комітках В: G8 введено обчислені нами індикатори потенціалу різного виду.

У комітках В9: G9 обчислено суми індикаторів по кожному підприємству.

У комітках Н3: Н8 обчислено загальні суми потенціалів на усіх підприємствах регіону.

У комірках B12: B17 обчислюються оптимальні потенціали кожного виду для кожного підприємства. Спочатку в комірки B12 : B17 введено нульові значення.

У комірках B18: G18 знаходяться суми потенціалів для кожного підприємства.

У комірках H12: H17 знаходяться суми кожного виду потенціалу на підприємствах регіону.

У комірках I3: N3 обчислюється площа шестикутника, побудованого з урахуванням обчислених індексів потенціалів по кожному підприємству. У комірці O3 обчислюється сума комірок I3 : N3.

У комірках I12: N12 обчислюється площа шестикутників з урахуванням оптимізації потенціалу по кожному підприємству.

У комірці O12 обчислюється сума комірок I12: N12.

Оптимальний потенціал підприємств-конкурентів на будівельному ринку в Одеському регіоні визначається на базі індикаторів конкурентоспроможності, обчислених для шести підприємств. Задача оптимізації потенціалу підприємства представлена на рис. 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1																		
2																		
3	Ресурсний	70,88	36,38	63,13	71,62	57	82	381	34648,4	16264,5	27977,7	15244,3	17620,5	16440,2	128195,6			
4	Інвестиційний	77,25	54,75	74,88	52	57,12	62,25	378,2										
5	Маркетинговий	91,75	57,63	72	48,75	48,88	31,63	350,6										
6	Організаційний	71	86,25	65,14	16,57	59,86	2,86	301,7										
7	Управлінський	80	42,22	77,32	47,56	53,89	64,89	365,8										
8	Виробничий	65,56	31,89	38	62	48,89	61,89	328,2										
9		456,4	309,1	410,4	298,5	325,6	305,5	2106										
10																		
11	Ресурсний	100	30	100	30	30	30	320	36436,6	17313,9	30446,8	16020,6	19432,6	16869,4	136519,8			
12	Інвестиційний	100	30	100	30	30	30	320										
13	Маркетинговий	41,81	30	100	30	30	30	261,8										
14	Організаційний	30	63,76	36,49	60,68	72,23	61,91	325,1										
15	Управлінський	84,63	94,56	30	89,25	100	92,76	491,2										
16	Виробничий	100	60,8	43,87	58,57	63,41	60,85	387,5										
17		456,4	309,1	410,4	298,5	325,6	305,5	2106										
18																		
19									1788,15	1049,42	2469,11	776,306	1812,05	429,193	8324,234			
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
25																		
26																		

Рис. 1. Задача оптимізації потенціалу підприємства

В таблиці простежується динаміка потенціалу на кожному підприємстві по виробництву бетону, що видно із різниці між початковими значеннями площі шестикутника та оптимізованими. Їх значення обчислені у комірках I20 : O20. При цьому, за рахунок обмежень, потенціал на кожному підприємстві є більш збалансованим. Графічне зображення динаміки рівня потенціалів, що існує на підприємстві ТОВ “Комфорт” та оптимізованих потенціалів наведено на рис. 2.

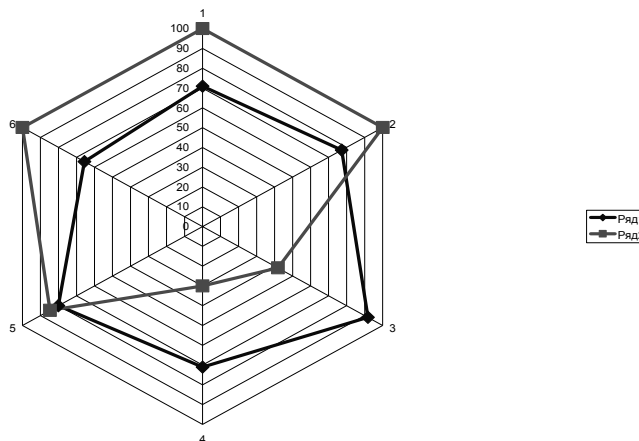


Рис. 2. Графічне зображення динаміки рівня потенціалів на підприємстві ТОВ “Комфорт”

Співставлення стану вісей в гексограмі конкурентоспроможності потенціалу підприємства ТОВ “Комфорт” дозволяє визначити слабкі та сильні боки конкурентоспроможності потенціалу підприємства. За умовами реструктуризації підприємства його потенціал не збільшується, а лише перерозподіляється за обраними критеріями оптимізації, тобто приймає значення оптимального.

В задачі оптимізації потенціалу в умовах реструктуризаційних заходів при виробництві бетону в Одеському регіоні простежується рівень індикаторів конкурентоспроможності потенціалу підприємств.

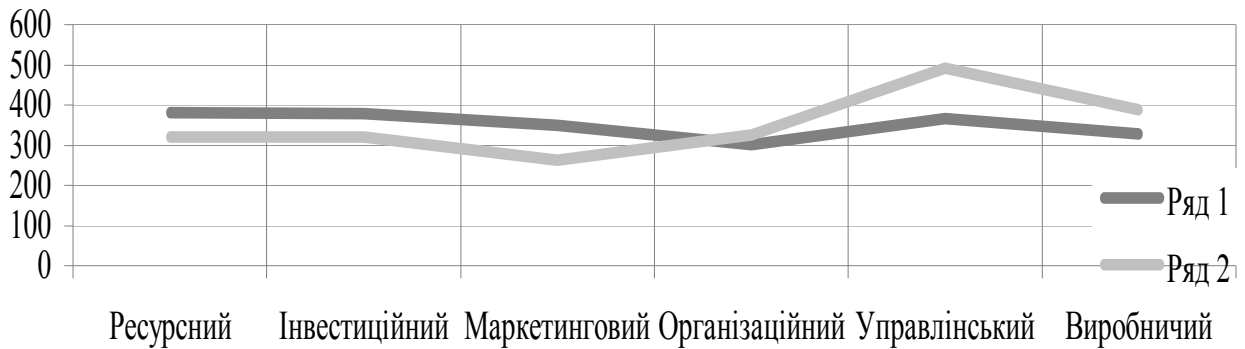


Рис. 3. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємств в Одеському регіоні

На графіку конкурентоспроможності потенціалу підприємств простежується рівень індикаторів конкурентоспроможності в умовах реструктуризації, обчислених для шести підприємств Одеському регіоні. У ряд. 1 на рис. 3 представлена динаміка рівня індикаторів конкурентоспроможності початкового потенціалу підприємств-конкурентів в Одеському регіоні, а у ряд. 2 показана динаміка рівня індикаторів конкурентоспроможності оптимального потенціалу цих підприємств. При цьому зробимо висновок, що основні зміни рівня індикаторів конкурентоспроможності потенціалу підприємства в процесі оптимізації виникають за рахунок організаційного і управлінського потенціалів.

Подальшим логічним шагом підприємств по виробництву бетону в Одеському регіоні має бути реалізація заходів, запланованих проектом реструктуризації на пост кризисному етапі. Реструктуризація має бути успішною за умовами своєчасного моніторингу результатів, тобто оцінки ефективності проекту. Забезпечення високої конкурентоспроможності потенціалу підприємства цілком залежить від системи постійного моніторингу якості результатів реструктуризації і необхідного корегування запланованих в проекті перетворень.

Висновки. Запропонований методичний інструментарій визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємств-конкурентів Одеського регіону дає можливість отримати достовірні результати для прийняття господарських рішень за метою ефективної системи антикризового управління в умовах реструктуризації. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку стає система корпоративного управління потенціалом підприємства в ринкових умовах. За умов економічних механізмів розвитку стає необхідною системна модернізація потенціалу підприємства за обраними критеріями оптимізації, в якій зацікавлені інвестори для обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій в умовах корпоративного управління. Необхідність розвитку вітчизняних корпоративних структур є об'єктивною умовою сучасної ринкової економіки. Могутні корпорації з виваженою системою корпоративного управління науково-технічним розвитком підприємства мають ініціювати та відтворювати потенціал. Залучення корпорацій у процес формування високотехнологічного рівня промислового підприємства є досить складною науково-теоретичною і практичною проблемою, яка має бути підкріплена наявністю відповідних видів його потенціалу.

Література

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
2. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств і компаній / І. І. Мазур, М. І. Шапіро. – М. : Економіка. – 2001. – 560 с.
3. Ковалев А. І. Управление реструктуризацией предприятия : монография / А. І. Ковалев. – К. : АВРИО, 2006. – 368 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

References

1. Modernizatsiya Ukrainy – nash strategichnyy vybir : Shchorichne Poslannya Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – K., 2011. – 416 s.
2. Mazur I. I. Restrukturyzatsiya predpriyatiy i kompaniy / I. I. Mazur, M. I. Shapiro. – M. : Ekonomika. – 2001. – 560 s.
3. Kovalev A. Y. Upravlenie restrukturyzatsiyey predpriyatiya : monografiya / A. I. Kovalev. – K. : AVRIO, 2006. – 368 s.
4. Fedonin O. S. Potentsial pidpriyemstva: formuvannya ta otsinka : navch. posibnyk / O. S. Fedonin, I. M. Ryepina, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2004. – 316 s.

Надіслана/Written: 25.05.2013 р.

Надійшла/Received: 28.05.2013

Рецензент: д.е.н., проф. А. І. Ковальов