

енергоменеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [iee.kpi.ua/files/energy\\_saving.docx](http://iee.kpi.ua/files/energy_saving.docx).

5. Постанова КМУ від 1 березня 2010 р. № 243 «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери

виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2016 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/243-2010%D0%BF/print1456990012089470>.

## ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

### BASICS OF COMPETITIVENESS POTENTIAL MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE AND METHODS FOR ITS SUPPORT

*У статті розглянуто питання особливостей управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Зазначено економічну сутність конкурентоспроможності як категорії. Висвітлено основні проблеми, з якими стикаються керівники в процесі управління та забезпечення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Охарактеризовано шляхи та методи вирішення даних проблемних питань, пов'язаних із підвищенням конкурентоздатності вироблених і споживаних товарів. У зв'язку із цим у сучасній економіці головним напрямком фінансово-економічної і виробничо-збутової стратегії кожного торгового підприємства стає підвищення конкурентоздатності для закріплення його позицій на ринку з метою одержання максимального прибутку.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, потенціал, підприємство, економічний простір, прибуток, конкуренція, чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, товар.

*В статье рассмотрен вопрос относительно особенностей управления конкурентоспособностью потенциала предприятия. Указана экономическая сущность конкурентоспособности как категории. Описаны основные проблемы, с которыми сталкиваются руководители в процессе управления и обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Охарактеризованы пути и методы решения данных про-*

*блемных вопросов, связанных с повышением конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого торгового предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке с целью получения максимальной прибыли.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, потенциал, предприятие, экономическое пространство, прибыль, конкуренция, факторы внутренней и внешней среды, товар.

*The article deals with the issue of governance features of competitiveness potential of an enterprise. The mentioned directly, the essence of economic competitiveness, as a category. The basic problems faced by managers in the management and maintenance of competitiveness of economic entity were highlighted. We characterized ways and methods of solving these issues related to improving the competitiveness of produced and consumed goods. In this regard, in the modern economy the main focus of financial-economic and supply-side strategy of every commercial enterprise is the increasing of competitiveness for consolidation its position in the market in order to maximize profits.*

**Key words:** competitive, potentiality, enterprise, economic space, profit, rivalry, factors internal and external environment, product.

УДК 658:338:002.6

**Черкас В.В.**

декан економічного факультету, доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Полтавський інститут економіки і права

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання суб'єкти діяльності стикаються із проблемами забезпечення конкурентоспроможності на товарних ринках. Національні виробники продукції вже зіткнулися з проблемами забезпечення конкурентоспроможності з боку іноземних підприємств. Ураховуючи стратегічний курс економіки України на входження до європейського економічного простору, очевидно, що конкуренція між виробниками й надалі посилюватиметься, отже, вміння вигравати в конкурентній боротьбі стає одним із важливих чинників успішного функціонування підприємства в умовах конкуренції.

Постійна зміна правового поля, економічних, правових, організаційних та політичних чинників

щодо умов господарювання поставили більшість підприємств на межу банкрутства чи виживання. Умови сьогодення потребують нового підходу до управління підприємствами і країни в цілому. Таким новим підходом може стати впровадження у практику господарювання національних підприємств нової системи управління конкурентоспроможністю, що визначить не лише напрям, в якому має рухатися підприємство за наявних його можливостей і кон'юнктури ринку, а також дасть змогу орієнтуватися у зовнішньому середовищі та краще розуміти стан власних справ. Іншим найважливішим аспектом є упровадження інноваційних технологій виробництва конкурентоспроможної продукції та її сертифікація за міжнародними

стандартами якості серій ISO 9000, 10000, 14000, активізації інших структурних підрозділів підприємства щодо організації виробництва продукції, надання послуг, ціноутворення, оптимізації податкової бази, логістичної діяльності та збуту тощо.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших економічних категорій і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. У зв'язку із цим обґрунтування підходів до її дослідження з метою подальшої розробки стратегії забезпечення конкурентоспроможністю підприємства є актуальним. Особливої гостроти ця проблема набуває в умовах посилення інтенсивності конкуренції на товарних ринках, де підприємствам необхідно постійно відслідковувати зміни попиту, вартості ресурсів, а питання забезпечення якості прямо залежить від рівня використання новітніх підходів і впровадження їх у господарську діяльність.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вагомий внесок у розроблення теоретико-методичних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємства та ефективності його функціонування зробили Березін О.В., Белова Т.Г., Дяченко Т.О., Іванова О.А., Коваль Л.М., Купріна Н.М., Левицька А.О., Луцій О.П., Мануйлович Ю.М., Нагірна Л.В., Одарченко М.С., Перера П.Г., Резнікова О.С., Савченко С.М., Сергєєва О.Р., Слободянюк В.О., Соколова Л.В., Тітенко З.М., Чернега О.Б. тощо.

Необхідно зазначити, що значний науковий і практичний інтерес становлять проблеми виявлення сутності, принципів та механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Проте залишаються малодослідженими проблеми забезпечення конкурентоздатності підприємства на товарному ринку та розробки напрямів удосконалення організаційно-економічних відносин із суб'єктами ринку.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування стратегії забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

В умовах сучасної конкуренції зберегти завоювані ринкові позиції надзвичайно складно. Визначення свого місця в конкурентному середовищі й успішне функціонування в ньому є першим і одним із найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Одними з головних завдань забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу, тобто аналіз самої структури конкурентного потенціалу, а також визначення впливу цих елементів один на одного.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, в якому

діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень [1].

Під функціями управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства доцільно розуміти види управлінської діяльності, які забезпечують формування способів управлінського впливу на конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

Процес управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства включає такі кроки:

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

Основними умовами створення та реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства є досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві та організації діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості. Отже, конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги, сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на відповідному товарному ринку за певний проміжок часу.

Конкуренція як одна з головних складових частин господарського механізму передбачає завоювання ринку, перемогу над конкурентами у боротьбі за споживача, забезпечення одержання прибутку. Конкуренція (з лат. збігаюсь, зіштовхуюсь) – це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, купівлі-продажу товарів і послуг, а також за привласнення найбільших прибутків [2, с. 114]. На нашу думку, до визначення автора доцільно додати, що діяльність суб'єктів господарювання на ринку спрямована на збут товарів з урахуванням потреб покупців, оскільки якщо продукція не відповідатиме споживацьким критеріям, вона не буде реалізована та не забезпечить конкурентоспроможність.

Таким чином, саме конкуренція спонукає підприємства задовольняти потреби споживачів. Це реалізується через такий механізм: ріст спожив-

чого попиту на який-небудь товар підвищує ціну цього товару набагато вище витрат на виробництво, забезпечуючи нормативний прибуток. Це буде своєрідним сигналом для виробництва про те, що суспільство потребує більшої кількості цього товару.

Можливість підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сукупності економічних методів діяльності підприємства, що здійснюють вплив на результати конкурентної боротьби.

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють його здатність вести ефективну виробничо-збутову діяльність і тим самим протидіяти конкурентам. Критерієм ефективності цієї діяльності може слугувати прибуток чи інші показники, наприклад чиста теперішня вартість. Під рівнем конкурентоспроможності товаровиробника слід розуміти показник, який віддзеркалює відносну характеристику його здатності протидіяти конкурентам на ринках.

Конкурентоспроможність підприємства – це його відносна характеристика, що проявляється в умовах конкуренції як здатність залучити необхідні ресурси і виготовляти з них конкурентоспроможну продукцію, що визначається продуктивністю використання виробничих ресурсів та положенням на ринку [4, с. 43]. На нашу думку, під час визначення поняття недоцільно обмежуватися лише виробничими ресурсами, оскільки інші елементи ресурсного потенціалу також приймають участь у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства і посилюють значення цієї категорії.

Методичною основою формування системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств є системний, ситуаційний, комплексний, процесний, цільовий та інші підходи.

Системним називається підхід, за якого всі зв'язки й опосередкування, елементи, функції розглядаються як взаємозалежне ціле. Системний підхід дає змогу зрозуміти, що ефективність будь-якого підприємства забезпечується не якимось одним його елементом, а є результатом, що залежить від багатьох чинників. У будь-якій системі важливе функціонування усього цілого як результат досягнутої динамічної рівноваги [3, с. 156].

Ситуаційний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає вибір форм і методів регулювання господарської діяльності залежно від умов конкретних обставин: економічних, політичних, правових, соціальних, технічних, природних змін зовнішнього середовища; дає змогу виявити чинники найбільшого впливу й адаптувати систему конкурентоспроможного менеджменту.

Комплексний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає всебічне дослідження причинних зв'язків

та наслідків, комплексну оцінку вхідних параметрів системи забезпечення, їх зміну та розвиток на досліджуваному об'єкті (підприємстві) у просторі і часі, за кількісними та якісними ознаками та вихідні параметри цього процесу. Комплексний підхід має враховувати технічні, технологічні, психологічні, економічні, організаційні, екологічні та інші аспекти забезпечення та їх взаємозв'язок із метою здійснення ефективного управління підприємством.

Безперервний підхід дає можливість розглядати систему забезпечення конкурентоспроможності підприємств як безперервність взаємозалежних функцій: планування, прогнозування, моделювання, коригування, адаптування, відбору інформації, проведення досліджень тощо, що впливають на досягнення стратегічних цілей і соціально-економічного розвитку підприємства в цілому.

Функціональний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що забезпечення поєднує низку функцій, які необхідно виконати з метою задоволення потреб підприємства, щоб досягти певного рівня конкурентоспроможності на ринку.

Нормативний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на встановленні нормативів за всіма підсистемами для ефективного функціонування підприємства. Нормативи мають відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтування, перспективності застосування у масштабі і часі.

Інтеграційний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств спрямований на зближення, дослідження і посилення взаємозв'язку між системами: конкурентоспроможного менеджменту та операційної, їх підсистемами та іншими елементами.

Господарський підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає орієнтацію всіх підсистем на рішення завдання – задоволення потреб споживачів.

Адміністративний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає регламентування функцій, прав, обов'язків, нормативів підсистем у нормативних актах (наказах, розпорядженнях, указах, стандартах, інструкціях, положеннях, програмах, методичній документації тощо).

Соціальний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що центральне місце у системі посідає персонал (трудоий колектив), для якого створюються всі умови для розвитку особистого потенціалу, повної самореалізації та самовираження; професійного зростання і впевненості у майбутньому; правового захисту працівників на підприємстві; справедливої винагороди за працю; комфортні взаємовідносини у колективі; гідне місце праці у житті людини тощо.

Інноваційний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає формування моделей інноваційного розвитку підприємств на підставі застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Глобальний підхід до системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що сучасні умови глобалізації мають враховуватися під час планування зовнішньоекономічної діяльності, вони також впливають на міжнародне співробітництво підприємств, вихід на світові ринки, інформаційне забезпечення, виконання господарських операцій, створення, функціонування і розвиток транснаціональних корпорацій тощо.

Таким чином, конкурентоспроможність – це кількісний показник прибутковості виробництва продукції в умовах наявності конкуренції і за дотримання необхідних вимог, що виражається в одиницях вартості.

**Висновки з проведеного дослідження.** Забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання досягається шляхом підвищення їх конкурентоспроможності на споживчому ринку. В умовах конкуренції надзвичайно складно досягти відповідного рівня конкурентоспроможності, оскільки на діяльність підприємства впливає низка чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, тому підприємству необхідно ефективно формувати та використовувати власний ресурсний потенціал, розробляти заходи, спрямовані на підвищення прибутковості. На підприємствах назріла нагальна необхідність розробки та запровадження стратегії забезпечення конкурентоспроможності за рахунок використання можливостей та сильних сторін у господарській діяльності.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень.

Основними умовами створення та реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства є досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві та організації діяльності. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Таким чином, запропоновані заходи дадуть змогу покращити показники ефективності використання ресурсного потенціалу та запровадити стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства на споживчому ринку.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березін О.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2009.
2. Васютіна І.О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємств / І.О. Васютіна // Держава та регіони. – 2011. – № 5. – С. 114–119.
3. Матросова Л.М. Конкурентоспроможність підприємства: підходи до визначення економічної сутності поняття / Л.М. Матросова, Л.О. Зайцева // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3. – С. 154–159.
4. Савченко С.М. Системно-функціональна сутність конкурентоспроможності підприємств / С.М. Савченко // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 41–46.