

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ТА ПРИНЦИПІВ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено сутність конкурентного потенціалу підприємства та управління ним. Обґрунтовано мету управління конкурентним потенціалом та процес його формування. Наведено механізми та моделі підвищення конкурентного потенціалу підприємства, запропоновані науковцями, визначені основні принципи та умови підвищення його рівня.

Ключові слова: конкурентний потенціал, підприємство, управління, підвищення конкурентного потенціалу.

O. V. NYZHNYK

Khmelnitskyi National University

ANALYSIS OF INCREASING MECHANISMS AND PRINCIPLES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' COMPETITIVE POTENTIAL

This article explored the nature of the enterprises' competitive potential and its management. The goal of competitive potential management and the process of its formation were grounded. Mechanisms and models for the enterprises' competitive potential improving, proposed by scientists, were showed, the basic principles and conditions for its level raising were defined in the article. The main components of the management system of competitive potential of industrial enterprises are the creation systems, implementation and improvement of competitive capacity.

Keywords: competitive potential, enterprise, management, competitive potential improving.

Актуальність теми. Внутрішньо- та зовнішньополітичні проблеми України, які спостерігаються впродовж останнього року, викрили цілий ряд проблем функціонування вітчизняного промислового сектору, серед яких і проблема конкурентоспроможності у зв'язку з відносно нетривалим досвідом функціонування українських підприємств в умовах ринкової економіки, а також частими фінансовими та економічними негараздами в країні промислового підприємства, в переважній своїй більшості, основну увагу концентрують на веденні поточної діяльності та вирішенні проблем господарювання по мірі їх виникнення, не орієнтуючись на довготривалу перспективу. Те ж стосується і формування та використання конкурентного потенціалу – основна увага вітчизняних підприємств концентрується на використанні наявного потенціалу, в той час як варто було б працювати і над його нарощуванням. Саме тому на сьогодні вагомим значення набувають питання ефективного управління формуванням та підвищення рівня конкурентного потенціалу промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Висвітленню проблем управління конкурентним потенціалом промислового підприємства присвячені дослідження цілого ряду науковців, серед яких праці Л. Головкової, І. Должанського, Ф. Котлера, О. Федоніна та ін.

Метою статі є дослідження механізмів та принципів підвищення рівня конкурентного потенціалу промислових підприємств

Виклад основного матеріалу. Поняття «конкурентний потенціал підприємства» належить до найбільш складних економічних категорій. Найчастіше під цим терміном розуміють сукупність існуючих та невикористаних можливостей підприємства, корпорації, галузі [1, с. 23].

Розширене трактування конкурентного потенціалу підприємства, відповідно до ресурсного підходу, визначає його як «сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів та можливостей об'єктів і (або) суб'єктів господарювання, що дають їм змогу отримувати конкурентні переваги порівняно з іншими учасниками ринку» [7, с. 123].

Згідно з цільовим підходом конкурентний потенціал підприємства розглядається як «здатність або джерела досягнення суб'єктом господарювання певної мети, виконання поставлених цілей або розв'язання поточних завдань в системі забезпечення конкурентоспроможності» [8, с. 78]. Проте таке трактування конкурентного потенціалу дещо обмежене, оскільки, з нашої точки зору, потенціал є скоріше можливістю, ніж здатністю і, до того ж, наявність конкурентного потенціалу ще не означає, що його використання дозволить досягнути очікуваного рівня конкурентоспроможності.

Існує також і комплексний підхід, за яким конкурентний потенціал підприємства розглядається як «систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та гарантує підприємству високий конкурентний статус» [2].

Таким чином, сучасна наука ще не сформувала єдиного підходу до розуміння конкурентного потенціалу підприємства, що, звичайно, ускладнює формування теорії та методології управління ним. Крім

того, складнощі в процесі управління конкурентним потенціалом пов'язані і з тим, що він являє собою багатоелементну та динамічну ієрархічну систему.

Кожне промислове підприємство володіє певним рівнем конкурентного потенціалу і, при цьому, намагається його якомога ефективніше реалізувати, здійснюючи управління ним. Управління конкурентним потенціалом підприємства – це систематична цілеспрямована діяльність управлінського персоналу, спрямована на формування, реалізацію та нарощування конкурентних переваг підприємства в тактичному та стратегічному періодах.

На сьогодні в наукових колах найбільш ефективним підходом до управління конкурентним потенціалом вважається системний підхід. Його мета і завдання полягають у дослідженнях певних об'єктів як складних систем. Він сприяє формуванню відповідного адекватного формулювання суті досліджуваних проблем у конкретних науках і вибору ефективних шляхів їх вирішення. Управління з позиції системного підходу – це створення або зміна організації в процесі її функціонування та розвитку за допомогою впливу на елементи і зв'язки, а також реалізацію самих зв'язків [4].

Основною метою управління конкурентним потенціалом сьогодні є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища [9, с. 211]. Однак з такою думкою важко погодитися, оскільки в такому випадку заперечується можливість подальшого розвитку діяльності підприємства за умови досягнення 100 % використання наявного конкурентного потенціалу. Саме тому, з нашої точки зору, метою управління конкурентним потенціалом промислового підприємства має бути забезпечення не лише його максимально ефективного використання, але й формування та підвищення. Лише підвищення рівня конкурентного потенціалу підприємства в сучасних високодинамічних умовах економічного середовища є запорукою забезпечення йому можливості подальшого розвитку.

За іншим твердженням, головною метою системного управління конкурентним потенціалом вважають утримання на визначеному рівні кожного з його елементів [9]. Однак, на нашу думку, дане твердження не зовсім вірне, оскільки в такому разі не забезпечуватиметься нарощування конкурентних переваг і, таким чином, знижуватимуться перспективи розвитку господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, головною метою управління конкурентним потенціалом промислового підприємства можемо вважати забезпечення ефективного формування, реалізації на нарощування конкурентного потенціалу в цілому та в розрізі його окремих складових. Виходячи з вищезазначеного, головними компонентами системи управління конкурентним потенціалом промислового підприємства є підсистеми формування, реалізації та підвищення конкурентного потенціалу.

Формування потенціалу підприємства є процесом ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [10, с. 38]. Для формування ефективного конкурентного потенціалу промислових підприємств необхідно не тільки володіти матеріально-фінансовими ресурсами, а використовувати внутрішні можливості організації.

Особливими умовами формування успішного конкурентного потенціалу підприємств є:

- концентрація головних зусиль в потрібному місці і в потрібний час;
- використання внутрішніх можливостей, які унікальні і властиві тільки даному підприємству;
- формування та реалізація чітких конкурентних цілей і постійний перегляд портфеля конкурентних маркетингових стратегій підприємства, необхідних для одержання конкурентних переваг;
- здійснення стратегій на довгострокову перспективу, переконання в правильності стратегій, формування яких є певним гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства і залежить від якості реалізації його потенціалу;
- правильне управління конкурентним потенціалом підприємства;
- гнучкість стратегічної поведінки, що забезпечує використання мінімуму ресурсів для досягнення максимального результату;
- скоординований порядок дій керівництва.

Підвищення конкурентного потенціалу підприємства є важливою складовою системи управління ним, оскільки спрямоване на перспективу, а, отже, на забезпечення сталого розвитку і високого рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в перспективі. На сьогодні в наукових колах активно розробляються механізми та принципи підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств. Так, Назарчук Т. В. [6] пропонує механізм підвищення конкурентного потенціалу підприємства, що базується на розвитку його внутрішнього потенціалу і, зокрема, розвитку конкурентних можливостей, умінь, здатностей, компетенцій і навичок, якими володіє підприємство.

Коваadlo К. Л. [3] пропонує механізм підвищення конкурентного статусу підприємства, структура якого відповідає принципам функціонування та формі господарської діяльності. На думку автора, ефективне функціонування вказаного механізму дозволить підприємствам задіяти потенціал і зайняти стійку конкурентну позицію, а, отже, посісти високий конкурентний статус.

Матвеев В. В. [5] пропонує механізм підвищення конкурентного потенціалу підприємств на основі концепції стратегічного управління, яка, за твердженням автора, сприятиме більш раціональному

використанню ресурсів, забезпеченню ефективного використання сукупного потенціалу, а також забезпеченню стійкого розвитку підприємства в майбутньому.

Варто відзначити, що хоча науковцями пропонуються різні підходи до підвищення конкурентного потенціалу підприємства, однак у переважній своїй більшості вони базуються на одних і тих же принципах. Узагальнену схему вказаних принципів та умов підвищення конкурентного потенціалу підприємства представимо на рис. 1.



Рис. 1. Принципи та умови підвищення конкурентного потенціалу підприємства

Крім того, в процесі підвищення конкурентного потенціалу підприємства слід враховувати і резерви його підвищення. Зокрема, слід враховувати резерви використання ринкової ситуації, резерви організаційного, виробничо-технологічного, стратегічного потенціалів тощо.

Висновки. Сучасна економічна наука ще не виробила єдиної універсальної методології підвищення конкурентного потенціалу підприємства, сформувавши лише окремі часткові методичні підходи та наукові засади управління конкурентним потенціалом. В той же час, враховуючи важливість означеного питання, подальші наукові дослідження мають відбуватися в напрямі формування методології підвищення конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання.

Література

1. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л. С. Головкова. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. – 340 с.
2. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. – К. : ЦУЛ, 2006. – 362 с.
3. Ковадло К. Л. Механізм підвищення конкурентного статусу підприємства / К. Л. Ковадло // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 1 (72). – С. 34–38.
4. Лужецький А. І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління / А. І. Лужецький // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8 (46). – С. 125–128.
5. Матвеев В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства / В. В. Матвеев // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 179–184.
6. Назарчук Т. В. Модель розвитку внутрішнього потенціалу та конкурентного статусу підприємства / Т. В. Назарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – № 3, т. 3. – С. 121–125.
7. Омельчак Г. В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій / Г. В. Омельчак // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3 (72). – С. 121–125.
8. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; [пер. с англ.]. – М.; СПб.; К. : Вильямс, 2001. – 944 с.
9. Селезньова О. В. Теоретичні основи системного управління конкурентним потенціалом підприємства / О. В. Селезньова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 209–213.
10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.

References

1. L. S. Holovkova, Sukupnyy ekonomichnyy potentsial korporatsiyi: formuvannya ta rozvytok: monohrafiya, Zaporizhzhya: Vyd-vo KPU, 2009. 340 s.
2. I. Z. Dolzhans'kyi, T. O. Zahorna, O. O. Udalykh, Upravlinnya potentsialom pidpryyemstva: navch. posibnyk, K.: TsUL, 2006. 362 s.
3. K. L. Kovadlo, "Mekhanizm pidvyshchennya konkurentnoho statusu pidpryyemstva", Visnyk Chernihivs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. 2014. № 1 (72). S. 34–38.
4. A. I. Luzhets'kyi, "Identyfikatsiya ponyattya «konkurentnyy potentsial pidpryyemstva» ta pidkhody do yoho upravlinnya",

Innovatsiyna ekonomika. 2013. № 8 (46). S. 125–128.

5. V. V. Matvyeyev, "Sutnist' stratehichnoho upravlinnya konkurentnym potentsialom pidpryyemstva", Molodyy vchenyy. 2015. № 2 (17). S. 179–184.

6. T. V. Nazarchuk, "Model' rozvytku vnutrishn'oho potentsialu ta konkurentnoho statusu pidpryyemstva", Herald of Khmelnytskyi National University. Economical sciences, 2014. Issue 3, part 3. S. 121–125.

7. H. V. Omel'chak, "Instytutsional'ne seredovyshche ta sutnist' konkurentnoho potentsialu korporatsiy", Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo. 2013. № 3 (72). S. 121–125.

8. F. Kotler, H. Armstronh, Dzh. Sonders, V. Vonh, Osnovy marketynha; [per. s anhl.]. M.; SPb.; K.: Vyl'yams, 2001. 944 s.

9. O. V. Selez'n'ova, "Teoretychni osnovy systemnoho upravlinnya konkurentnym potentsialom pidpryyemstva", Biznes Inform. 2012. № 6. S. 209 – 213.

10. O. S. Fedonin, I. M. Ryepina, O. I. Oleksyuk, Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka: navch.-metod. posibnyk dlya samost. vyvch. dysts. K.: KNEU, 2005. 261 s.

Надійшла 18.08.2015; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.