

П.В. Смірнова, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема формування висококонкурентної національної економіки є сьогодні ключовою, оскільки практика свідчить про неконкурентоспроможність більшості вітчизняних суб'єктів господарювання, що підтверджується результатами рейтингів провідних міжнародних організацій, згідно з якими Україна посідає одне із останніх місць серед досліджуваних країн.

Успішне функціонування національної економіки у складному та динамічному ринковому просторі вимагає перегляду концептуального підходу до управління конкурентоспроможністю підприємствами провідних галузей, зокрема мобілізації зусиль з адаптації систем управління та комплексного використання власного конкурентного потенціалу.

Перед керівництвом постає завдання пошуку стратегічних можливостей та формування нових стійких конкурентних переваг, які у подальшому дозволять виявляти та реалізовувати невикористані резерви конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства визначається його потенціалом, який повинен бути достатнім для того, щоб утримати або розширити частку ринку, яку воно займає в умовах конкурентної боротьби. У свою чергу, конкурентний потенціал має свій прояв у конкурентоспроможності, оскільки значною мірою залежить від оптимального поєднання окремих видів ресурсів, залучених до виробничого процесу, рівня організації виробництва і праці, ефективності системи управління підприємства.

Узагальнюючи підходи авторів до визначення конкурентного потенціалу, можна стверджувати, що він є відображенням стану внутрішнього середовища підприємства і одночасно є як самостійною системою, так і системою більш високого порядку. Проведений аналіз визначень конкурентного потенціалу свідчить, що головним завданням управління конкурентоспроможністю підприємства є створення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахуванням конкурентного ризику. Це загальне завдання можна виокремити на два окремих: у короткостроковому плані на перше місце висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів у ринкові конкурентні переваги, тоді як у довгостроковій перспективі проблема полягає у пошуку резервів, розвитку нових ресурсів. За

таких умов саме ефективно розроблена та реалізована конкурентна політика має стати основою вирішення зазначених ускладнень. Проведений теоретичний аналіз останнього дає підстави стверджувати, що конкурентна політика – це комплекс цілеспрямованих і узгоджених заходів підприємства, які обумовлені станом його поточного конкурентного потенціалу і наявними конкурентними перевагами та спрямовані на зміцнення конкурентної позиції в перспективі.

Наступний показник конкурентоспроможності підприємства будь-якого рівня – наявність у нього конкурентних переваг. Доцільно виділяти такі сфери конкурентних переваг: зовнішні – взаємодія зі споживачами, постачальниками, конкурентами; внутрішні – інформація, маркетинг, фінанси, технологія, персонал, організація управління тощо. Основою конкурентних переваг є унікальні конкурентні активи або особлива ключова компетентність підприємства у сферах діяльності, важливих для його бізнесу.

Конкурентні переваги визначають позицію підприємства на ринку, що дозволяє йому переборювати сили конкуренції та завойовувати споживача. Вони створюються унікальними активами (відчутними і невідчутними), якими володіють підприємства і дозволяють перемагати у конкурентній боротьбі.

Найчастіше саме невикористані конкурентні переваги є резервами конкурентного потенціалу і саме вони зумовлюють здатність підприємства вчасно реагувати на мінливість зовнішнього середовища та утримувати стійкі позиції на ринку. Саме це й обумовлює необхідність розробки заходів забезпечення конкурентоспроможності, постійного аналізу та контролю, в основу яких має бути покладено комплексний підхід до формування механізму підвищення конкурентоспроможності, що забезпечить ефективність фінансово-господарської діяльності, виявлення та використання резерву конкурентного потенціалу підприємства.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рішення розроблюються і реалізуються. А тому створення на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентним потенціалом, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємства, є нагальною необхідністю. Використання комплексного підходу до системи управління конкурентоспроможністю, яка є багатofункціональною та багатокomпонентною, забезпечить ефективність прийняття та результативне здійснення управлінських рішень.