

ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Суска А.А. д.е.н., член-кор. АЕН України, Харківського національного технічного університету
сільського господарства ім. Петра Василенка*

*Гукай М.В., магістр, Харківського національного технічного університету сільського
господарства ім. Петра Василенка*

Менеджерам і економістам підприємств лісового господарства потрібно розуміти, що поряд з такими основними завданнями управління конкурентним потенціалом підприємства, як регулярний аналіз, визначення потенційних конкурентних можливостей, напрямів їх формування, утримання і розвитку, потрібно вирішувати завдання оцінки ефективності реалізації стратегій формування, утримання або розвитку конкурентного потенціалу.

Враховуючи те, що конкурентний потенціал являє собою сукупність можливостей, які можуть проявлятися в багатьох факторах, що певним чином впливають на функціонування підприємства, неможливо обмежитися стандартними підходами до оцінки ефективності стратегій реалізації конкурентного потенціалу.

Під час оцінки ефективності реалізації стратегій формування, утримання чи розвитку конкурентного потенціалу саме підприємства лісового господарства рекомендовано враховувати також особливості конкуренції в лісовій галузі, які на сьогоднішній день мають декілька проявів.

По-перше, роздрібненість товаровиробників: в більшості регіонів України функціонують невеликі підприємства, які займають незначну частку ринку. В галузі фактично відсутні лідери ринку (підприємство частка ринку якого лежить у межах 30 – 35 %). Така ситуація може сприяти значному ефекту стратегій, які спрямовані на формування переваг щодо долі ринку.

По-друге, сучасним підприємствам лісового господарства України досить складно формувати конкурентні переваги через якість продукції, якщо брати під якість продукції відповідність її міжнародним стандартам.

По-третє, незначний рівень внутрігалузевої конкуренції визначає відсутність зацікавленості економічних суб'єктів в активній конкурентній боротьбі. У процесі формування конкурентних переваг, практично виключається така складова, як рівень компетенцій керівного складу підприємства, інформаційна забезпеченість підприємства, здатність до стратегічного мислення.

Залежно від стратегічного вибору щодо формування, утримання чи розвитку конкурентних переваг – якість продукції, активізація маркетингових зусиль на ринку, конкурентна поведінка – можливі і відповідні методичні підходи до оцінки ефективності реалізації стратегій формування, утримання та розвитку конкурентного потенціалу.

Стратегії отримання конкурентних переваг через якість продукції на підприємствах лісового господарства являють собою досить складний, але найбільш перспективний напрям конкурентної боротьби тому, що основним матеріальним носієм конкурентних переваг підприємства є продукція, яку воно виробляє.

Ефективність стратегій формування конкурентного потенціалу, які базуються на активізації переваг факторів, пов'язаних із собівартістю і збільшенням зацікавленості споживачів до продукції внаслідок підвищення її якості або більш глибокої диференціації, пропонуємо оцінювати за інтегральним показником конкурентоспроможності продукції підприємства.

Саме вплив динаміки змін коефіцієнта конкурентоспроможності продукції на основні показники діяльності підприємства може визначати ефективність впроваджених стратегій формування конкурентного потенціалу через якість продукції.

Під час вибору стратегій формування, утримання або розвитку конкурентного потенціалу через фактори ринкового середовища (частку ринку), підприємствам лісового господарства слід вибирати тактику формування прихильності споживача не через активну товарну і цінову політику (можливості підприємств лісового господарства на сьогоднішній день в цьому обмежені), а через зосередження зусиль на маркетингових заходах розподілу і просування продукції.