

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

У зв'язку з нестабільністю зовнішнього середовища, політичними подіями й економічною ситуацією у країні, невизначеністю умов функціонування підприємств, посиленням ролі споживачів і конкурентної боротьби за ринки збуту товарів та послуг, особливої актуальності набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Щоб сьогодні успішно діяти на ринку, суб'єктам господарювання мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. Важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібностей персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інноваційних, інформаційних і фінансових можливостей підприємства, що в сукупності являє собою його потенціал, який має бути конкурентоспроможним [2, с. 47]. Проблему конкурентоспроможності можливо вирішити шляхом формування й активного управління конкурентним потенціалом.

Необхідно відзначити, що конкурентний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття в сучасній літературі не існує, хоча певний теоретичний фундамент для конкурентного потенціалу щодо суміжних понять (ринковий потенціал, стратегічний потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, економічний потенціал і ін.) вже закладений давно й отримує тенденцію швидкого розвитку та актуальності питання.

Слід розрізняти поняття потенціал підприємства – це внутрішній потенціал і конкурентний потенціал – це зовнішньовнутрішній потенціал. З потенціалу підприємства в конкурентний потенціал потрапляють лише конкурентні переваги.

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

- 1) конкурентний потенціал відображає минуле, а саме сукупність

характерних для даної системи властивостей, накопичених в процесі її становлення і таких, що забезпечують функціонування системи та її подальший розвиток. Фактично, на даному рівні, конкурентний потенціал набуває значення «ресурс»;

2) конкурентний потенціал частково співпадає з поняттям «резерв», оскільки характеризує рівень наявних та потенційних можливостей, а також розмежування між реалізованими і нереалізованими потенційними ресурсами;

3) конкурентний потенціал орієнтований на майбутній розвиток підприємства, оскільки існує як єдине ціле стійкого і змінного станів діяльності господарюючого суб'єкта [1, с. 17].

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 в пошуку резервів, розвитку нових ресурсів [3, с. 38].

Таким чином, визначення сутності конкурентного потенціалу – це першооснова як формування, так і розвитку будь-якого підприємства. Не з'ясувавши цю економічну категорію, суб'єкт господарювання не буде мати сенсу для свого функціонування.

Література

1. Балабанова Л.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг // Проблеми теорії і практики управління. – 2007. - №2.

2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: / [Воронкова А.Е., Вечерковські Р.З., Воронков Д.К. та ін.]; за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.

3. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.