

Отже, все більше доцільним становиться пошук якомога ефективніших управлінських рішень щодо забезпечення фінансово–економічної безпеки підприємства з урахуванням нових загроз. Своєчасна допомога з боку сучасних експертів–консультантів істотно знижує можливість опинитися в загрозливих ситуаціях, а отже і сприяє безпечному розвитку та процвітанню організації.

**Література:** 1. Вергун А. М. Формування організаційно–економічного механізму управління фінансовою безпекою підприємства / А. М. Вергун // Соціально–економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2015. – № 17 (6). – С. 61–66. 2. Филипець З. Б. Консалтингові послуги у системі економічної безпеки держави / З. Б. Филипець // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 1. – С. 270–276.

## **УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ**

*Рудий А.В.*

*Магістр Київського національного університету  
технологій та дизайну*

*Науковий керівник к.е.н., доц. Лісун Я.В.*

В сучасних умовах конкурентна боротьба з кожним роком загострюється та набуває все більш глобальних масштабів. Можливості стабільного економічного зростання в галузевому та національному масштабах визначаються, рівнем конкурентоспроможності підприємства, як базового елементу економічної системи. При цьому забезпечення якості всіх бізнес–процесів підприємства є пріоритетною складовою, що комплексно характеризує рівень розвитку базових підсистем підприємства: виробничої, фінансової, маркетингової, кадрової, екологічної.

Для вибору стратегії конкурентоспроможності важливим моментом є визначення конкурентних переваг організації. Конкурентні переваги підприємства – це ті характеристики, властивості товару або марки, які утворюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. Ці характеристики можуть стосуватися як основного товару (послуги), так і доповнюючих товарів (послуг), форми виробництва, збуту, продажу, інших аспектів діяльності, що є специфічними для організації. Конкурентні переваги визначаються в порівнянні з конкурентом, який посідає найкращу позицію на ринку.

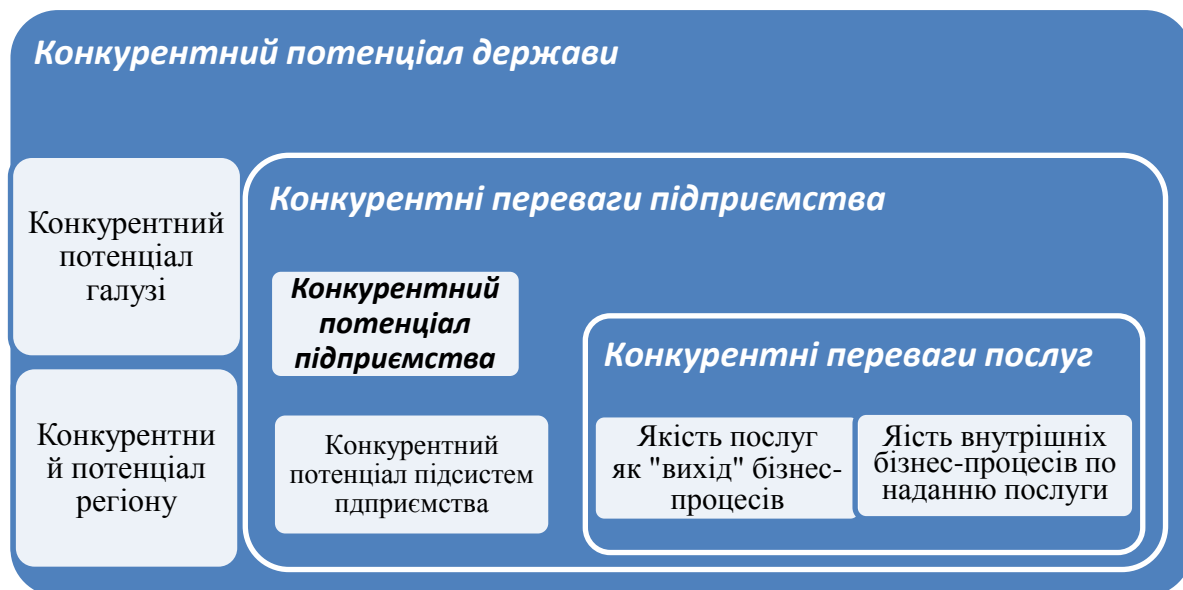
Конкурентний потенціал з позицій стратегічного управління доцільно розуміти як потенційну можливість зберігати і збільшувати конкурентоздатність підприємства в довгостроковому періоді. Він формується сукупністю параметрів, що зумовлюють можливість і здатність організації ефективно функціонувати на ринку в перспективі, утримувати чи збільшувати свою ринкову частку та високий рівень рентабельності. Також під ним розуміють сукупність виробничо–фінансових, інтелектуальних, трудових і екологічних можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку.

В такому розумінні конкурентні переваги є пріоритетною ціллю підприємства, інтегральним показником його ефективності, що закладено в сам термін «конкуренції». Стратегія стає засобом розвитку конкурентного потенціалу підприємства.

Особливості конкурентного потенціалу підприємства:

- характеризує внутрішні наявні та потенційні можливості підприємства, порівняно з конкурентами, тобто є відносним поняттям (залежно від конкретного конкурента (бази порівняння) рівень конкурентоспроможності може бути різним);
- є комплексним поняттям, оскільки відображає взаємодію всіх елементів, з яких він складається (виробничий, фінансовий, маркетинговий, кадровий, інноваційний, екологічний);
- рівень конкурентного потенціалу підприємства визначається рівнем розвитку (якістю) його складових та взаємозв'язками між ними.

Конкурентні переваги необхідно розглядати системно, адже кожна з окремих ланок є основою наступної (рис. 1).



**Рис. 1 Рівні формування конкурентного стратегічного потенціалу підприємства (розробка автора)**

Структурні елементи конкурентного потенціалу підприємства представляють собою визначені локальні потенціали, які складаються із сукупності ресурсних компонентів, поєднання яких залежить від стратегічних напрямів розвитку підприємства. Усі вищезазначені види локальних потенціалів у складі конкурентного потенціалу знаходяться між собою у взаємозв'язку та взаємозалежності. Отже, обов'язковою умовою стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства є врахування всіх складових локальних потенціалів та нарощення їх якісних характеристик.

В основі управління якістю повинні лежати певні керівні принципи, які розробляються менеджментом вищого рівня в формі політики в сфері якості

Таким чином, на основі теоретико–методологічного аналізу розкрито сутність конкурентного потенціалу як ключового аспекту в системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Виявлено, що однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності є аналіз самої структури конкурентного потенціалу, всіх її елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу, а також обґрунтована доцільність використання стратегічного підходу до управління ними.

**Література:** 1. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23–26. 2. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с. 3. Буценко Л. В. Методологічні засади формування конкурентних переваг підприємства та їх оцінка / Л. В. Буценко // Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико–методологічний аспект) : [колективна монографія] / [за заг. ред. О. Д. Гудзинського]. – К. : ТОВ "Аграр Медіа Груп", 2012. – С. 137–147.

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Івашкевич Т.В.*

*Магістр Київського національного університету  
технологій та дизайну*

*Наук. керівник к.е.н., Безус П.І.*

Реструктуризація підприємства, як один з елементів антикризового управління, є важливим інструментом подолання наслідків світової фінансової кризи та стабілізації економічного стану підприємства. особливої актуальності набувають зазначені процеси для малих та середніх підприємств.

Дослідженням проблеми реструктуризації підприємств та їх конкурентоспроможності займалися відомі економісти: М. Портер, А. Томсон, Л. Бєлих, А. Юданов, Р. Фатхудинов, О. Терещенко, К. Леміш, Е. Андрієвська, О. Амоша та інші.

Процес реструктуризації спрямований на подолання невідповідностей між вимогами ринку і неефективними управлінськими рішеннями підприємства. Реструктуризація враховує здійснення організаційно–економічних, правових, технічних заходів, які спрямовані на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, організаційно–правових форм, що сприяють фінансовому оздоровленню, збільшенню обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва.

Мета проведення реструктуризації полягає у створенні повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов трансформації економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Процедура реструктуризації представляє собою комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Характер та особливості реструктуризації малих підприємств значною мірою залежать від її форми (оперативна або стратегічна), типу і виду (табл. 1). Під час вибору форм і методів реструктуризації малого та середнього підприємства важливо враховувати стан зовнішнього середовища (прямий і непрямий вплив на підприємство). Важливо забезпечити ефективне управління всім комплексом проблем, що формують стратегію конкурентоспроможності.

*Модернізація* – комплекс заходів щодо переустрою підприємства, підвищення його техніко–економічного рівня на основі впровадження передової техніки і технології, механізації і автоматизації виробництва, модернізації і заміни застарілого і