

більше підприємств, які в тій чи іншій мірі використовують в своїй діяльності корпоративні інформаційні системи.

Список використаних джерел

1. Ваніфатова М. М. Системи маркетингової інформації: сучасні світові тенденції розвитку та особливості/ М. М. Ваніфатова// Маркетинг в России и за рубежом. — 2002. — №1. — С. 9—28.
2. Муравйова О. Клієнтські бази як джерело росту продаж / О. Муравйова, І. Рібакова// Новий маркетинг. — 2009. — №2. — С. 11 – 25
3. Назаренко В. М. Оценка критериев оптимальности КИС производственных предприятий / В.М. Назаренко, А.А. Кошулько , Н.В. Назаренко // Корпоративные системы . – 2007. – № 2. – С. 39-42.
4. Ситник В. Ф. Основи інформаційних систем / В. Ф. Ситник : [Навч. посібник.] — (Вид. 2-ге, перероб. і доп.) — К.: КНЕУ, 2001. — 420 с.
- 5.http://www.rusnauka.com/40_OINBG_2014/Gosupravlenie/2_183385.doc.htm

Білецька Альона

студентка 2 курсу

спеціальності «Менеджмент»

Науковий керівник: **Чикуркова А.Д.**,

професор кафедри менеджменту, публічного

управління та адміністрування

Подільський державний аграрно-технічний університет

м. Кам'янець-Подільський

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток економіки України залежить від вирішення широкого спектра взаємозалежних техніко-економічних, організаційних і соціальних проблем, серед яких можна визначити і проблему оцінки та формування потенціалу конкурентоспроможності підприємств України, що забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних галузей промисловості. Це в свою чергу збільшує необхідність визначення передумов формування

конкурентоспроможного потенціалу підприємства та удосконалення системи його механізмів, з використанням світового досвіду.

Ефективність сучасного реформування механізму управління конкурентоспроможним потенціалом підприємств значною мірою залежить від застосування нових тенденцій, уже апробованих у країнах зі сталими традиціями демократичного врядування. Нові реалії вимагають застосування нових підходів до управління: заміни традиційних способів управління, що базувалися на застосуванні владних повноважень та чітких бюрократичних процедур, на такі, що зорієнтовані на надання якісних публічних послуг.

Насамперед, успіх функціонування підприємства на ринку та перспективи його подальшої діяльності залежать від великого спектру чинників і визначаються його потенціалом, який відображає можливості підприємства у різних сферах функціонування, що можуть бути реалізованими або ж нереалізованими. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є важливою характеристикою і показником розвитку промислового виробництва. Кожне підприємство має поставити перед собою завдання щодо підвищення рівня конкурентоспроможності не лише продукції, а й підприємства та його потенціалу.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства надає порівняльну характеристику і відображає рівень переваги сукупності показників оцінки стану його ресурсів та можливостей відносно аналогічних показників підприємств-конкурентів на визначеному сегменті ринку за певний проміжок часу.

Формулювання цілей є головною складовою обґрунтування стратегії підприємства та умовою здійснення управлінських дій, спрямованих на формування конкурентоспроможності потенціалу. Визначення цілей є базою для всіх наступних етапів формування потенціалу. При їх формулюванні слід врахувати динамізм середовища функціонування підприємства, а отже цілі повинні бути випереджувальними щодо наявних можливостей [1].

Виявлення і дослідження факторів формування конкурентоспроможного потенціалу є складним і важливим етапом роботи, оскільки саме фактори обумовлюють розвиток кожної складової потенціалу і впливають на їхнє ефективне використання, а також сприяють або перешкоджають досягненню стабільності функціонування та розвитку підприємства.

Враховуючи велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність потенціалу та нестабільність зовнішнього середовища існує необхідність у розробці механізму формування конкурентоспроможного потенціалу. Це дозволить визначити шляхи забезпечення і підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства та допоможуть прийняти більш виважені стратегічні рішення.

Тенденція управління охоплює всі заплановані, організовані і контрольовані зміни в області стратегії, виробничих процесів, структури і культури підприємства.

Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідниками, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишаються питання, пов'язані з сутністю потенціалу, визначенням інструментарію контролінгу в управлінні потенціалу конкурентоспроможності підприємств.

Розгляд потенціалу конкурентоспроможності підприємства з позицій системного підходу, а не просто як набору ресурсів, дозволяє глибше зрозуміти це складне явище і виявити головну його особливість, яка проявляється в синергетичному ефекті, обумовленому внутрішніми взаємодіями елементів потенціалу.

Сьогодні промислові підприємства володіють безліччю можливостей підвищення ефективності своєї діяльності. Для підприємств важливе значення має визначення міри впливу складових елементів потенціалу конкурентоспроможності, механізм управління потенціалом. Механізм управління визначений як сукупність структурних підрозділів підприємства,

зв'язків між ними і внутрішнього інституціонального середовища, що забезпечує, при відповідній управлінській дії, досягнення мети або необхідного результату цієї дії [2].

Для підприємств важливе значення має визначення міри впливу складових елементів потенціалу конкурентоспроможності, механізм управління потенціалом. Дослідження потенціалу конкурентоспроможності підприємства включає аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на його конкурентоспроможність та оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємства є ринкова активність, що визначається часткою ринку, темпами зростання місткості ринку, обсягом реалізації в натуральному і грошовому вимірі.

Перед керівництвом підприємств виникає необхідність рішення завдань з ефективного використання наявних ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних. Тому потенціал конкурентоспроможності можна розглядати з точки зору власних можливостей підприємства, які враховують ефективність використання ресурсів, а також міру залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування [3].

Робота по становленню і розвитку потенціалу конкурентоспроможності підприємства повинна йти у напрямі безперервного вдосконалення системи управління виробництвом. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства є процесом, в якому діяльність, направлена на досягнення мети, розглядається не як одноразова, а як серія безперервних, взаємозв'язаних дій – функцій управління, об'єднаних процесами комунікацій і прийняття рішень.

Список використаних джерел

1. Кваско А.В. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Бізнес та інтелектуальний капітал. 2013. С.114-121.
2. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія. К.: ІПК ДСЗУ. 2010. С. 212.

3. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності, як основного аспекту розвитку підприємства. Проблеми економіки. 2011. № 3. С.79-83.

Білюк Віталій
студент 1 курсу ОС «Магістр»
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Науковий керівник: **Савіцька С.І.**
к.е.н., асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Серед кола питань, які на сьогодні досліджуються сучасними економістами та науковцями, проблеми інвестицій та інвестиційної діяльності відносяться до першочергових. Інвестиції є вагомим чинником економічного зростання й відновлення, тому створення належних умов для розвитку інвестиційної діяльності є складовою економічної політики багатьох країн.

Готовність інвесторів залучати кошти в економіку країни залежить від існуючого інвестиційного клімату, під яким розуміють сукупність соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних чинників, що впливають на процес інвестування в національне господарство: в економіку країни, галузі, регіону, підприємства. Інвестиційний клімат формує рівень інвестиційної привабливості регіону чи галузі. В свою чергу інвестиційна привабливість регіону відображає сприятливість ситуації, щодо активізації інвестиційної діяльності. [6, с.36]

На сьогодні поняття «інвестиційна привабливість» досить нове, в економічних публікаціях з'явилося відносно недавно. На думку О. В. Носової, інвестиційна привабливість підприємства – це узагальнена