

**Котляр Г. В.**  
**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах сучасної конкуренції зберегти завойовані ринкові позиції надзвичайно складно. Визначення свого місця в конкурентному середовищі є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю потенціалу підприємства.

Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства являє собою процес, у якому діяльність, спрямована на досягнення цілей, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних, взаємозалежних дій – функцій управління, об'єднаних сполучними процесами комунікацій і прийняття рішень.

Процес управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства включає наступні кроки:

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання локальних потенціалів в структурі конкурентного потенціалу;
- виявлення та оцінка взаємовпливу кожного з елементів конкурентного потенціалу;
- інтегральна оцінка конкурентного потенціалу;
- розробка стратегії, спрямованої на укріплення та розвиток конкурентного потенціалу.

Сприяти підвищенню ефективності управління конкурентним потенціалом може створення моделі, яка складається з трьох блоків: перший – конкурентний аналіз, який поєднує в собі внутрішнє середовище підприємства, зовнішнє середовище підприємства, внутрішні конкурентні можливості та можливості конкурентного оточення ; другий – формування конкурентного потенціалу який здійснюється шляхом порівняння сильних сторін конкурентної позиції підприємства та конкурентів, виявленням ключових чинників успіху, які забезпечують конкурентну раціональність підприємства та стійкі конкурентні переваги, визначення конкурентного потенціалу, виявлення слабких сторін конкурентної позиції підприємства та конкурентного ризику; третій – управління конкурентним потенціалом мета якого використання мінімальних ресурсів для досягнення максимального результату в потрібний час, в потрібному місці, планування використання потенціалу відповідно до вибраної стратегії конкурентної поведінки, реалізація стратегії управління конкурентним потенціалом, контроль раціональності використання конкурентного потенціалу.

Основними умовами створення та реалізації конкурентоспроможного потенціалу підприємства є досягнення високої якості продукції, оптимальних цін, інновацій у виробництві та організації діяльності. Досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю підприємства на основі вищезазначеного механізму.

Робота виконана під керівництвом доц. кафедри ЕтаОДСГ Чумак Л. Ф.