

Підсумовуючи всі характеристики, ми бачимо, що загальним для усіх ранніх теорій управління було те, що вони пропонували кожна свій єдиний «рецепт» підвищення ефективності управління. Кожна з них не була помилковою та зробила важливий внесок у розуміння сутності управління. Проте кожна з них одночасно обмежена з точки зору вузького погляду на багатомірність управління.

**Список літератури:** 1. *Фатхутдинов Р.А.* Управленческие решения: учебник/ В.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2002. – 314 с. 2. *Семенова И.И.* История менеджмента: Учебное пособие для вузов/ И.И. Семенова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 222 с.

*КРАМСЬКОЇ Д.Ю.*, ст. викл., *ГАЙДАМАКА Н.А.*, студентка, м.Харків, НТУ „ХП”

## **ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІРМИ**

Традиційно конкурентоспроможність підприємства трактують як відносну характеристику, що виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність фірми характеризує можливості і динаміку її пристосування до умов ринкової конкуренції.

Фірма справді діє на ринку в умовах конкуренції і справедливо, що її конкурентоспроможність є результатом її конкурентних переваг. Однак, варто відзначити, що не можна однозначно твердити про те, що категорія „конкурентоспроможність підприємства” відображає просто відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм, оскільки, на нашу думку, в основі своїй ця категорія має більш глибоке підґрунтя – здатність підприємства реалізувати свій потенціал краще за конкурентів, оскільки саме реалізація потенціалу і є метою розвитку підприємства.

Тому запропоновано таке визначення конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність реалізовувати свій потенціал краще за конкурентів через свої конкурентні переваги шляхом задоволення потреб споживачів в умовах ринкової конкуренції.

Оскільки потенціал підприємства лежить в основі його конкурентоспроможності, то було проведено теоретичні дослідження в цьому напрямку. В результаті зроблено висновок, що мало визначеною є проблема дослідження взаємозв'язку між різними класифікаціями потенціалів. Тому було запропоновано ввести декілька понять, які доможуть зрозуміти такий взаємозв'язок: глибина потенціалу, ширина потенціалу, насиченість потенціалу і гармонічність потенціалу.

Таким чином, глибина потенціалу – це рівні потенціалу (базовий, прихований, збитковий і „перехресний”) в межах його основних груп (виробничого, науково-технічного та соціально-економічного потенціалів). Отже, до глибини виробничого потенціалу, який переважно трактується як потенціал підприємства, відносяться базовий, прихований, збитковий і „перехресний” потенціали.

Ширина потенціалу – це загальна кількість груп складових потенціалу (виробничий, науково-технічний та соціально-економічний потенціали).

Насиченість потенціалу – це загальна кількість складових потенціалу. Зокрема, насиченість виробничого потенціалу характеризується наступними складовими: технічний потенціал; технологічний потенціал; фінансовий потенціал; трудовий потенціал; інформаційний потенціал; управлінський потенціал; організаційний потенціал; потенціал відносин із зовнішнім середовищем.

Гармонічність потенціалу – міра подібності потенціалів різних груп з точки зору кінцевого результату їх використання.

Ці поняття, фактично, є показниками, які характеризують

систематизований перелік усіх груп потенціалів і окремих потенціалів, які є наявності у підприємства. В основі цих понять покладено показники, які характеризують товарну номенклатуру в маркетинговій товарній політиці. Врешті, можна зробити висновок, що за допомогою запропонованих понять, класифікації потенціалів В.І.Щелкунова та американського вченого Б.Райана можна поєднати і, таким чином, вирішити виявлену проблему взаємозв'язку різних класифікацій потенціалу підприємства. Підставою для цього є також робота І.З.Должанського, Т.О.Загорної, О.О.Удалих, І.М.Герасименко, В.М.Ращупкіної.

При цьому до рівня базового потенціалу, як правило, можна віднести технічний, технологічний та фінансовий потенціал; до рівня прихованого потенціалу – трудовий, інформаційний потенціали та потенціал відносин із зовнішнім середовищем; до рівня збиткового потенціалу – організаційний потенціал; до рівня перехресного потенціалу – управлінський потенціал. Таке поєднання є базою для подальшої розробки на його основі стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства.

В результаті теоретичного аналізу теорем потенціалів Б.Райана, було зроблено висновок, що оскільки потенціал підприємства характеризується певним рівнем і залежить від деякої енергії переходу, оскільки саме потенціал лежить в основі конкурентоспроможності підприємства, то, відповідно, рівень потенціалу і енергія переходу впливають на стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства. Теоретичний аналіз підтвердив, що на етапі оцінки сукупного потенціалу підприємства оптимальним є поєднання Збалансованої Системи Показників і системи управління на основі показника EVA (економічної доданої вартості).

В процесі теоретичного аналізу виявлено, що важливою і малодослідженою є проблема взаємозв'язку різних категорій потенціалу підприємства. Для характеристики потенціалу підприємства (вперше) запропоновано поняття: глибина потенціалу, ширина потенціалу, насиченість

потенціалу і гармонічність потенціалу. Ці поняття встановлюють взаємозв'язок між різними класифікаціями потенціалу підприємства, який є базою формування стратегії підвищення конкурентоспроможності.

**Список літератури: 1.** Петровська С.В., Шкода Т.Н. Використання бенчмаркінга у формуванні стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. – Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць: Вип. 6. – К.: НАУ, 2004. – 251 с. – С. 126-131. **2.** Шкода Т.Н. Потенціал організації – основа її конкурентоспроможності. – Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць: Вип. 7. – К.: НАУ, 2004. – 200 с. – С. 97-100. **3.** С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко., А.В. Вакуленко. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2006. - 527 с. **4.** Управління міжнародними конкурентоспроможними підприємствами: Навч. посіб. / За ред. І. Ю. Сіваченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 186 с **5.** Алещина Н. В. Анализ подходов и обеспечению конкурентоспособности предприятий // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – № 53. – С. 201 – 209.

**ГОЛУБ Н.Л.**, асистент, **ТАБАЧНИКОВА Н.В.**, студент, м. Вінниця, ВТЕІ КНТЕУ

## **НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ**

Однією з економіко-правових форм інвестиційної діяльності є інноваційна діяльність, яка має особливе значення у зв'язку з орієнтацією нашої держави на забезпечення інноваційного шляху розвитку економіки країни.

Інноваційна діяльність – це одна з економіко-правових форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, в т.ч. випуску і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології, досягнення прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, здійснення якісних змін у стані продуктивних сил, поліпшення соціального й екологічного становища, випуску нових конкурентоздатних товарів, послуг та ін..