

1. Белозерцев О. В. Оцінка антикризового потенціалу вугледобувних підприємств : дис. ... кандидата екон. наук : 08.06.01 / Белозерцев О. В. – Алчевськ, 2003. – 209 с.

2. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа [Электронный ресурс] / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – Режим доступа : <<http://www.management.com.ua/strategy/str062.htm>>.

3. Кузнецов А. И. Организационно-экономические основы обеспечения выживаемости предприятия [Электронный ресурс] / А. И. Кузнецов. – Режим доступа : <http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_134/>.

4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.

5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

6. Фролова Л. В. Визначення сутності категорії «потенціал виживання підприємства» / Л. В. Фролова, Д. М. Кирієнко // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону / Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ. – Донецьк : Ноулідж, 2011. – Т. 2. – С. 155–157.

Отримано 30.03.2012. ХДУХТ, Харків.

© Л.В. Фролова, Д.М. Кирієнко, 2012.

УДК 005.336:339.37

Л.В. Фролова, д-р екон. наук, проф. (*ДонНУЕТ, Донецьк*)

А.В. Дядечко, магістрант (*ДонНУЕТ, Донецьк*)

МІСЦЕ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Встановлено сутність дефініції «діагностика конкурентного потенціалу» та обґрунтовано її місце в системі управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.

Определена сущность дефиниции «диагностика конкурентного потенциала» и обосновано её место в системе управления конкурентоспособностью торгового предприятия.

The article is set the essence of «diagnostic of the competitive potential» and justified its place in the competitiveness of trade enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності є одним із головних завдань підприємства в сучасних умовах напруженої конкуренції на ринку роздрібною торгівлі України, що, в свою чергу, вимагає від нього розробки заходів глибокої діагностики конкурентного потенціалу, яка дозволить обґрунтувати стратегію управління й комплекс тактичних

та оперативних заходів для досягнення бажаного рівня покращення існуючого ринкового становища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні поняття «діагностика конкурентного потенціалу» взагалі не використовується у наукових працях, при тому, що не існує загальноприйнятих визначень таких складових як «економічна діагностика» та «конкурентний потенціал» торговельного підприємства. У свою чергу, проблемами економічної діагностики займалися такі науковці, як Т. Городня [1], Н. Заярна [2], Н. Сагалакова [3], Л. Фролова [4], О. Шубін [5]. Поєднання наукових здобутків вищезгаданих авторів із результатами наукових робіт із питань конкурентного потенціалу таких науковців, як А. Гриньов [6], Ю. Іванов [7], Л. Ковальська [8], Й. Петрович [9], І. Подсмашна [10], дозволить обґрунтувати сутність «діагностики конкурентного потенціалу» в контексті діяльності торговельного підприємства.

Мета та завдання статті. Визначення місця діагностики конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, «економічна діагностика» розглядається як складова частина аналізу [5], як аналіз (тобто ігнорування принципових засад як діагностики, так і аналізу, призводить до тотожності понять) [1; 2], як окремий вид дослідження діяльності підприємства [3; 4].

Проведене дослідження дозволило визначити економічну діагностику торговельного підприємства як комплекс заходів, заснованих на ретельному відборі актуальної інформації та її всебічному аналізі за певний період, спрямованих на визначення «проблемних місць» у економічній діяльності з метою прийняття таких управлінських рішень, які б дозволили зміцнити конкурентну позицію торговельного підприємства. У процесі визначення сутності економічної діагностики поступово визначилася її роль, яку вона займає у підвищенні конкурентоспроможності торговельного підприємства, через призму управління його ресурсами (рис. 1).

На основі цього можна виділити такі основні завдання економічної діагностики у управлінні діяльністю торговельного підприємства:

1) виявлення основних закономірностей та взаємозв'язків між елементами системи господарювання для досягнення більш високого рівня ефективності функціонування торговельного підприємства;

2) забезпечення пошуку резервів підвищення ефективності економічної системи торговельного підприємства;

3) здійснення комплексного обґрунтування основних та допоміжних бізнес-процесів і стратегії торговельного підприємства;

4) спостереження за досягненням цільових орієнтирів діяльності та ефективністю використання ресурсів;

5) підвищення ефективності функціонування торговельного підприємства з огляду на те, що економічна діагностика виступає основою прийняття управлінських рішень.

З вищенаведених завдань економічної діагностики випливає послідовність заходів щодо збору інформації, її обробки, ідентифікації «проблемних місць», підготовки управлінського рішення та його реалізації, що дозволяє визначити такі елементи управління діяльністю підприємством: *моніторинг – аналіз – діагностика*.



Рисунок 1 – Роль економічної діагностики в підвищенні ефективності управління діяльністю торговельного підприємства

Варто зазначити, що якість проведення економічної діагностики залежить від повноти здобутої інформації та глибини проаналізованих даних, у свою чергу, прийняття управлінського рішення та подальше забезпечення ефективною діяльністю знаходиться у прямій залежності від встановленого «діагнозу» та розробки дієвих заходів щодо зміцнення конкурентної позиції торговельного підприємства, а отже, і підвищення його конкурентного потенціалу.

Конкурентний потенціал у широкому значенні розглядається авторами [6-10] як ефективне застосування наявних ресурсів та можливостей для досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності. Дійсно, ресурси становлять основу для конкурентного потенціалу,

проте можливості повинні бути виражені на більш високому рівні – у вигляді компетенцій – тоді торговельне підприємство зможе досягти вищого рівня конкурентоспроможності. Дуже важливо зазначити про категорію «конкурентний потенціал» у часовому просторі, адже її можна сприймати з трьох сторін, а саме як: накопичені у минулому властивості діяльності підприємства; теперішній резерв ресурсів підприємства; можливості підприємства у майбутньому.

Враховуючи вищезазначені особливості, можна зробити висновок, що конкурентний потенціал торговельного підприємства представляє собою взаємопов'язаний комплекс компетенцій, використаних як у минулому, так і направлених на здобуття у майбутньому, заснованих на ефективному використанні всіх видів ресурсів підприємства (починаючи від фінансових і завершуючи інформаційними) та спрямованих на досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності.

Виходячи з проведеного дослідження, діагностика конкурентного потенціалу торговельного підприємства може розглядатися як комплекс заходів, заснованих на ретельному відборі актуальної інформації щодо використання ресурсів та всебічному аналізі їхньої ефективності за певний період, спрямованих на визначення «проблемних місць» із метою прийняття таких управлінських рішень, які дозволять підприємству направити свої компетенції на зміцнення конкурентного потенціалу підприємства та досягти бажаного рівня конкурентоспроможності.

Відштовхуючись від діагностики свого конкурентного потенціалу, торговельне підприємство матиме чітке уявлення про наявний комплекс своїх конкурентних переваг та виявлених «вузьких місць» діяльності, які заважають підприємству у досягненні бажаного рівня конкурентоспроможності. Теоретики та практики спільно наголошують на потребі та важливості оцінювання конкурентоспроможності підприємств, але водночас не акцентується належної уваги на свідомому формуванні конкурентних переваг шляхом глибокої діагностики конкурентоспроможності та її подальшого планування і розробки відповідної конкурентної стратегії.

Поєднання діагностики конкурентного потенціалу торговельного підприємства з етапами планування та стратегічного управління у єдиний комплекс управління конкурентоспроможністю дозволить уникнути помилкових маневрів, забезпечить своєчасну переорієнтацію підприємства у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі, поліпшить координацію дій управлінського персоналу підприємства, а також сприятиме раціональнішому використанню усіх видів ресурсів на підприємстві.

Таким чином, встановлена послідовність етапів управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства (рис. 2) свідчить про необхідність проведення діагностики конкурентного потенціалу.

Висновки. Проведене дослідження дозволило розкрити сутність «діагностики конкурентного потенціалу» та визначити її місце в системі управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.

ва. Серед подальших розробок варто виділити розробку практичного інструментарію щодо діагностики конкурентного потенціалу та формування на основі цього комплексної системи оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства.



Рисунок 2 – Комплексна схема управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства

Список літератури

1. Городня Т. А. Економічна діагностика : навч. посіб. / Т. А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 282 с.
2. Заярна Н. М. Сутність діагностики стану господарської діяльності підприємства / Н. М. Заярна, М. Ю. Онишкевич // Вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 142–147.
3. Сагалакова Н. О. Економічна діагностика діяльності торговельного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Н. О. Сагалакова. – К., 2006. – 22 с.
4. Фролова Л. В. Економічна діагностика діяльності підприємства: методичний та практичний інструментарій : навч. посіб. / Л. В. Фролова, О. О. Никитенко, Л. В. Івкова. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2007. – 158 с.
5. Шубін О. О. Компаративний аналіз когнітивного наповнення термінів «економічна діагностика» та «економічний аналіз» / О. О. Шубін, І. В. Сіменко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2010. – Вип. 4. – С. 315–323.
6. Гриньов А. В. Засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Гриньов, В. В. Шульженко. – Режим доступу : <<http://www.economy.nauka.com.ua/>>.
7. Управління конкурентоспроможністю підприємства: підручник / Ю. Б. Іванов [та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 320 с.
8. Ковальська Л. Л. Конкурентний потенціал підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності / Л. Л. Ковальська, В. В. Пятачук // Економічні науки. Сер. Економіка та менеджмент : зб. наук. праць ЛНТУ. – Вип. 6 (22). – Луцьк, 2009. – С. 32–38.
9. Петрович Й. М. Формування конкурентного потенціалу організації на інноваційних засадах [Електронний ресурс] / Й. М. Петрович, Н. С. Луцак. – Режим доступу : <<http://www.nbu.gov.ua/portal/>>.
10. Подсмашна І. М. Формування конкурентного потенціалу підприємства та його оцінка [Електронний ресурс] / І. М. Подсмашна. – Режим доступу : <<http://www.nbu.gov.ua/>>.

Отримано 30.03.2012. ХДУХТ, Харків.
© Л.В. Фролова, А.В. Дядечко, 2012.