

інститути громадянського суспільства, стійкі зв'язки між якими забезпечуються цілісністю його структури.

Отже, соціальна ринкова економіка не може розвиватися ефективно без громадянського суспільства, якому, у свою чергу, потрібна підтримка держави при здійсненні своєї діяльності і виконанні основних функцій.

Література:

1. Карась А. Філософія громадянського суспільства в класичних теоріях і неокласичних інтерпретаціях. URL: http://www.experts.in.ua/baza/doc/download/grom_suspilstvo.pdf

2. Рабінович П. Основи загальної теорії права та держави. Видання 5-те, зі змінами. Навчальний посібник. К.: Атіка, 2001. 176 с. URL: <http://pravo.biz.ua/content/001/>

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Миронець М.А., аспірантка
Павелко О.В., д.е.н., професор
Національний університет водного господарства та
природокористування*

Одним із ключових чинників ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства є обґрунтована стратегія розвитку його конкурентоспроможності. Досвід останніх років вказує на те, що суб'єкти господарювання, які перебувають приблизно в однакових складних умовах сформованої ринково-економічної ситуації в Україні, по-різному вирішують свої проблеми щодо конкуренції на ринку: одні проявляють повне невміння і безпорадність, а інші, дотримуючись принципів і методів маркетингу, знаходять перспективні шляхи розвитку. Таким чином, в сучасних економічних реаліях ефективне використання підприємницького потенціалу є одним із найважливіших засобів підвищення конкурентоспроможності в цілому.

В економічній літературі термін «конкурентоспроможність підприємницького потенціалу» чітко не означений, існують різноманітні його трактування, хоча загалом складові є досить вживаними. Конкурентоспроможність – обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [1]. Це зіставлення конкурентних позицій господарюючих суб'єктів на одному ринку [2]. Підприємницький потенціал підприємства виявляється настільки значимим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхньої обробки та ідентифікації для прийняття відповідних рішень [3].

Потенціал (від латинського «*potentia*» – можливість, потужність) –

корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей [4].

Однак суттєвими характеристиками власне конкуренції є такі:

- 1) ринковий характер конкуренції;
- 2) обмежений обсяг платоспроможного попиту, за який ведеться жорстка боротьба;
- 3) конкуренція розвивається тільки на реальних сегментах ринку.

Підсумовуючи точки зору та формулювання дослідників теорії конкуренції, можна констатувати, що економічна сутність конкуренції як складного економічного явища, невід'ємного елементу і умови функціонування ринку як засобу реалізації підприємництва полягає в суперництві інтересів суб'єктів ринку за більш вигідні умови підприємницької діяльності з метою отримання максимального прибутку. Підприємницький потенціал можливо поліпшити за рахунок набутого досвіду, знань і умінь, своєчасної підготовки і перепідготовки відповідно до зміни техніки і технології виробництва.

Диференціація понять «конкурентоспроможність» та «лідерство» безпосередньо пов'язана з розумінням сутності економічного зростання та економічного розвитку. Конкурентоспроможність макросистем, як і лідерство, формується за наявності певних переваг. Проте лідерство означає для них реалізовану можливість домінування та впливу на стан ринків, окремих комерційних проектів, угод тощо, фактично при безальтернативності ситуації для інших учасників ринку. Розуміння лідерства тяжіє до визначення цього поняття як відносин з приводу: домінування в ринковому середовищі; підпорядкування суб'єктам, які наділені більшою ринковою владою; впливу, який провідні учасники економічних відносин чинять на інших суб'єктів ринку; г) слідування певній ринковій поведінці, визначеній лідером. Тобто лідерство означає результат максимального тиску, який потенційно один учасник може чинити на іншого [5].

Отже, підприємницький потенціал є узагальнюючою характеристикою наявних ресурсів та можливостей і функціональних здібностей суспільства в економіці. Характерною його особливістю слугує те, що він неодмінно вдосконалюється і залежить, насамперед, від рівня розвитку продуктивних сил станом на визначений період часу.

Література:

1. Гунський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. К.: Наукова думка, 1998.
2. Педченко Н. С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці. *Регіональні перспективи*. 2000. № 4 (11).
3. Вовчак А.В., Камишніков Р.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. *Теорія маркетингу*. 2005. № 2.
4. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.

5. Шкурупій О. В., Базавлук Н. Г. Конкурентоспроможне функціонування національної економіки на основі чинників інтелектуально-інноваційного розвитку : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2016. 247 с.

РЕФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

*Непран А. В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах кризових органи управління підприємством повинні підвищити ефективність виконання усього кола функцій по постачанню виробничих запасів на підприємство. Це означає, що необхідною умовою підвищення ефективності виробництва є дослідження і професійне використання в господарській діяльності форм і методів господарської діяльності, спрямованої на покращення організації постачальницько-збутової політики підприємства. Це вимагає вирішення завдань оптимізації переміщення матеріальних потоків у межах діючих сформованих чи нових логістичних ланцюгів з урахування виникнення нових ризиків та загроз [1, с. 115].

В числі найважливіших напрямків логістики постачання є позбавлення від загроз: повної залежності від постачальника; повної залежності від покупця; повної залежності від банку. Щоб зменшити залежність підприємства від покупця продукції, необхідно уникати покупців, які мають виключне право на купівлю продукції підприємства, контролювати політику дилерів (дистриб'юторів) щодо цін і умов оплати, збільшити за можливістю частку продукції, яка реалізується споживачам без посередників. Наявність ексклюзивного покупця призводить до того, що він має можливість контролювати обсяги реалізації та ціни, за якими реалізується продукція підприємства. В кінцевому рахунку це призводить до того, що підприємство підпорядковується такому трейдеру, який нав'язує ціни, умови оплати, що в кінцевому рахунку, негативно впливає на прибуток підприємства.

У зв'язку з цим рекомендується укладати договори з декількома постачальниками за усіма типами виробничої сировини, матеріалів та комплектуючих виробів. В умовах обмеженості ресурсів на підприємстві є доцільним використовувати умови «давальницької сировини» для постачальників. За наявності значних коштів у підприємства і високих перспективах ринку збуту доцільним є купівля підприємством значної долі в капіталі постачальника. Це дає можливість здійснювати вплив на цінову політику постачальника.

З метою мінімізації збитків при недостатності фінансових ресурсів від структурного підприємства, що здійснює постачання виробничих запасів, необхідно забезпечити мінімізацію вартості закупівлі сировини, матеріалів та комплектуючих, а також покращити роботу транспортного підрозділу, що здійснює доставку вантажів. Досягнення цієї мети можливо при: наявності