

З метою більш повноцінного використання кредитних можливостей банку варто відмовитися від агресивної кредитної політики, тренд якої зростає, але не призводить до стійкості фінансового стану.

Література:

1. Банківський сектор України: реалії та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vashbankir.com/financial-literacy/articles/bankovskiy-sektor-ukrainy-realii-i-perspektivy.html?hl=uk>
2. Дзюблюк О. Актуальні проблеми розвитку банківської системи України /О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2016. – № 1. – С. 17–23.
3. Статистичні дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua
4. Пурий Г.М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України // Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – С. 41–45
5. Національний банк України // Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

О.В. Станіславик, к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса

Основним напрямом підвищення конкурентоспроможності національної економіки є утвердження інноваційної моделі розвитку України. Як і для економіки загалом, так і для кожного з підприємств актуальними є такі напрями підвищення конкурентоспроможності [3]:

- 1) ресурсозаощадження, зокрема, матеріало– та енергозаощадження;
- 2) нові види технологій;
- 3) нові види продукції;
- 4) підвищення якості продукції та виробництва (господарювання);
- 5) нові ефективні форми та методи управління.

Підвищенню конкурентоспроможності підприємств має сприяти нова стратегія наукової та промислово–інноваційної політики, яка ґрунтуватиметься на підтримці діяльності науково–технічних центрів, технополісів, технопарків та розвитку венчурного бізнесу, малих і середніх інноваційних підприємств, що стимулюватиме експортну орієнтацію високотехнологічних виробництв і розширення внутрішнього ринку високотехнологічної продукції [4].

За оцінками американських експертів, частка доданої вартості під час виготовлення, наприклад супутників, становить 2000 %, реактивних винищувачів – 2500, суперкомп'ютерів – 1700, а кольорових телевізорів – лише 16 %, вантажних суден – 1–1,5 %. Тому не дивно, що саме наукомісткі високотехнологічні виробництва становлять сьогодні монополію найрозвиненіших країн [3].

Україна посідає високі місця за рівнем наукового потенціалу та володіння сільськогосподарськими угіддями (3–те місце) та за рівнем трудових ресурсів (4–те місце). Проте ефективність їхнього використання є низькою (у 20 разів нижчою порівняно із Францією за рівнем використання наукового потенціалу, сільгоспугідь – у 10–12, а трудових ресурсів – у 7–15 разів) [1].

Отже, наявність чинників виробництва є недостатньою умовою успіху у конкуренції. Вже значний час конкурентоспроможність визначають чинники вищого рівня, серед яких: інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень розвитку людини тощо, кожен з яких об'єднує багато критеріїв оцінки. В останні роки в Україні відбулася активізація конкурентної політики, однак ефективного конкурентного середовища ще не створено, свідченням чого є висока частка монопольного сектору економіки у ВВП, що сягає більш ніж 40 %. Стримують розвиток підприємств утрудненість доступу до капіталу, низькі стимули до інвестицій; нерівні умови конкуренції; низький рівень якості управління на підприємствах; недостатній рівень інтеграції у світову економічну систему [5].

Капітал переміщується до тих виробників, ділові моделі яких якнайкраще відповідають новим вимогам клієнтів. Процес міграції капіталу відкриває нові можливості розвитку, що передбачає створення нових підприємницьких мереж кластерного типу й формування ефективних ділових моделей, зорієнтованих на задоволення потреб споживача та таких, що враховують напрям та швидкість міграції капіталу. Процес розроблення ділової моделі переважно включає етапи, відображені у табл. 1.

З метою забезпечення розвитку підприємства важливо своєчасно виявити межі життєвих циклів продукції та пріоритетів, сформувавши відповідну стратегію, підібрати тактику її здійснення та створити гнучку організаційну структуру. Щоб ділова модель сприяла творенню капіталу, потрібно забезпечити її відповідність не лише сучасним, але й перспективним пріоритетам клієнтів.

Таблиця 1 – Етапи процесу розроблення ділової моделі

Етапи	Процеси	Ключові запитання
1. Визначення чинників приросту прибутку	Фундаментальні припущення	Як змінюються клієнти? Як змінюються їхні пріоритети? Що керує прибутком у бізнесі підприємства?
2. Визначення кола основних пропозицій клієнтам	Відбір клієнтів	Які клієнти зможуть сприяти зростанню капіталу?
	Профіль	Які товари/послуги пропонуватимуть? Яку додаткову діяльність потрібно здійснювати?
	Диференціація	У чому полягає унікальність підприємства у залученні капіталу? Чому клієнт купуватиме? Хто є основними конкурентами? Наскільки успішніша диференціація підприємства за здійснену конкурентами?
	Повернення капіталу	Форма та вид оплати товарів/послуг споживачем. Як винагороджують акціонерів?
3. Механізм управління	Система закупівлі	Як підприємство купує? Які відносини використовує (тимчасові чи довготермінові, антагоністичні чи партнерські)?
	Система управління	Скільки виробляється за субдоговорами? Переважають постійні чи змінні ціни?
	Інтенсивність капіталу	Чи вибирається система управління, яка характеризується інтенсивним капіталом та фіксованими коштами?
	Система розвитку	Власними силами чи зі сторонньою допомогою? Сфокусована на процесах, продукті чи відборі проектів? Швидкість розвитку?
	Організаційна система	Централізована чи децентралізована? У вигляді піраміди чи мережі? Функціональна, ділова чи матрична? Як реагує на зовнішні впливи?
	Вихід на ринок	Які засоби прямої торгівлі та дешевого збуту? Стан стосунків з великими клієнтами. Використання ліцензування

Отже, потенціал підприємства є конкурентоспроможним, коли він сформований на основі чіткого бачення перспективних напрямів розвитку економіки і враховує можливе зростання потенціалу купівельної спроможності споживача.

Література:

1. Алимов О., Ємченко В. Промисловий потенціал України: напрями ефективного розвитку // Економічний часопис XXI. – № 6. – 2003.
2. Довбенко В.І., Мельник В.М. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посібник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 232 с.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.; Фенікс, 2016.
4. Коваленко О.М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства / О.В. Станіславик, О.М. Коваленко // Економічний форум. Науковий журнал. – № 2. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2017. – С. 223–231.
5. Коваленко О.М. Організаційно-економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності регіону / О.М. Коваленко // Економіка, фінанси, право. Серія «Економіка». – № 2/1'2017 – С. 33–38.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

О.В. Станіславик, к.е.н., доцент

С.С. Русєв, студент

В.В. Россол, студент

Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса

Оскільки конкурентоспроможність як продукції, так і підприємства, галузі чи держави є відносною і визначається у результаті порівняння із аналогічними продукцією, підприємствами, галузями чи економіками, констатувати рівень конкурентоспроможності можна лише у результаті її оцінки.

Важливість процесу оцінювання конкурентоспроможності пояснюється тим, що необхідно визначити позицію підприємства та його продукції порівняно з конкурентами та виявити можливості поліпшення цієї позиції.