

підрозділами ґмін, і надходжень від бюджетних підприємств, з майна ґміни, спадщини, дарчих, доходів з грошових покарань та штрафів. Окрім того, в Польщі широко використовуються трансферти з державного бюджету, від інших підрозділів територіального самоврядування або з інших джерел: дотації без зазначення мети призначення, цільові дотації на часткове фінансування власних функцій ґміни або на завдання, замовлені від адміністрації та дотації зі структурних фондів [4].

Отже, досвід формування фінансової основи органів місцевого самоврядування в зарубіжних країнах є досить важливим для нашої держави. Проте, його не можна механічно використовувати. Потрібно формувати власний механізм формування фінансової основи органів місцевого самоврядування, який би відповідав українським реаліям розвитку.

Бібліографія:

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. Г. Гранберг. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
2. Дюран В. Э. Местные органы власти во Франции / В. Э. Дюран. – М., 2001. – 211 с.
3. Кохалик Х. Організація та функціонування системи комунального самоврядування на прикладі міст Німеччини та України: компаративний аналіз / Х. Кохалик // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 25.
4. Черник І. Д. Платежі та збори як джерело місцевих бюджетів у європейських країнах / І. Д. Черник // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 11

Ольга ЧОРНА

слухачка магістратури за спеціальністю
«Публічне управління та адміністрування»
(науковий керівник – к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту та публічного управління Августин Р.Р.)

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ПІДВИЩЕНОГО РИЗИКУ

Діяльність організації за умов ринкової економіки пов'язана з необхідністю завоювання і укріплення власних позицій в конкурентному середовищі. Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю організації. Умови

формування ринкових відносин в Україні, які характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня ризиків, тяжким фінансовим станом більшості організацій потребують пошуку нових способів виживання підприємств та забезпечення їхнього ефективного функціонування.

Підвищення ризику діяльності організації, обумовлене посиленням конкурентної боротьби, мінливістю і динамічністю зовнішнього середовища, глобалізацією економічних процесів, актуалізують проблему формування дієвої, стратегічно орієнтованої моделі управління конкурентоспроможністю організації. Метою такого управління є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Аналіз літературних джерел [1-6] дозволяє розглядати сутність управління конкурентоспроможністю організації як процес реалізації певної сукупності управлінських функцій - цілепокладання, планування, організації, мотивації та контролю діяльності щодо формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Управління конкурентоспроможністю організації можна розглядати у двох аспектах – внутрішньому та зовнішньому. Внутрішнє управління конкурентоспроможністю здійснюється на рівні конкретної організації, де суб'єктами такого управління виступає керівництво організації, а об'єктами – процеси планування, організації, мотивації, координації та контролю економічної діяльності підприємства. Зовнішнє управління може здійснюватися прямими або ж опосередкованими засобами і залежить, передусім, від таких чинників, як прийняття нормативно-правових актів в сфері конкуренції та демонополізації ринків, підтримки розвитку бізнесу, поведінки конкурентів, коливань кон'юнктури ринку тощо.

До базових принципів формування системи управління конкурентоспроможністю можна віднести такі: принцип орієнтації виробництва на ринкову кон'юнктуру; принцип цільової стратегії управління; принцип системності, комплексності управління конкурентоспроможністю; принцип орієнтації на кінцеві результати; принцип стимулювання.

Як свідчить практика [2], процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає наступну послідовність

дій :

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- оцінювання складових конкурентного потенціалу підприємства (виробничого, фінансового, трудового, інноваційного, організаційного тощо);
- інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства;
- розроблення стратегії, спрямованої на посилення конкурентостійкості підприємства, розвиток його конкурентних переваг та укріплення конкурентного потенціалу в цілому.

Важливою складовою в системі управління конкурентоспроможністю організації в умовах підвищеного ризику є формування чітких цілей та вироблення дієвого інструментарію і механізмів їх досягнення з визначенням необхідних ресурсів.

Якщо, єдиним пріоритетом і метою в управлінні конкурентоспроможністю визначено підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, то для її досягнення необхідно вирішити чотири основні завдання: 1 – підвищити якість продукції; 2 – знизити витрати виробництва що обумовить зниження ціни; 3 – активізувати діяльність з маркетингового сприяння збуту; 4 – освоїти нові ринки, включаючи вихід на зовнішні. Реалізація визначених завдань передбачає здійснення заходів щодо інноватизації технологічних процесів, використання у виробництві високоякісної сировини, оснащення виробництва сучасним устаткуванням, підвищення рівня кваліфікації працівників, раціоналізації управлінської праці тощо. До дієвих інструментів досягнення цілей з підвищення конкурентоспроможності можна віднести: освоєння нових видів продукції, технологій виробництва, прогресивних методів організації праці та виробництва; удосконалювання планування, мотивації, стимулювання праці; формування організаційної культури підприємства.

Загалом, враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку; діагностику конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів; конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів з перевагами у конкурентній боротьбі); розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії

підприємства.

Бібліографія:

1. Августин Р.Р. Конкурентоспроможність та основні поняття, що її характеризують. //Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія Економіка. – 2007. – Випуск 21. – С.39-44.

2. Воронкова А. Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Е. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14-18.

3. Донець Л.І, Донець А.А., Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства // [Електронний ресурс] Сайт: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_2/15.pdf

4. Кириченко, Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко // Вісник Київ. торг.-екон. ун-ту. – 2009. - № 1. – С. 62-66.

5. Павлова В.А. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / В.А. Павлова, Р.В. Губарєв // Європейський вектор економічного розвитку. –2014. – № 2 (17). – С.168-177

6. Чумак Л. Ф. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства / Л. Ф.Чумак // Вісник ОНУ ім.Мечникова – 2013. – Т.18. Вип..3/3 – С.148-151.

Віктор ШУМАДА

слухач магістратури за спеціальністю

«Публічне управління та адміністрування»

(науковий керівник: д. н. держ. упр., доцент, доцент кафедри менеджменту та публічного управління Толуб'як В.С.)

ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Підвищення енергоефективності та впровадження енергоресурсозберігаючих технологій є стратегічним завданням усіх національних економік. Незважаючи на економічний спад в Україні, впродовж останніх років, витрати енергоносіїв у промисловості та соціальній сфері не зменшуються. Постійне зростання цін на нафту, газ, електроенергію спонукає до перегляду чинних тарифів на житлово-комунальні послуги, що одночасно породжує збільшення заборгованості