



Міністерство освіти і науки України
ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти»
Хмельницька облспоживспілка
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
Львівський торговельно-економічний університет
Полтавський університет економіки і торгівлі
Вінницький кооперативний інститут

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ У СФЕРІ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

*Матеріали
VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції*



**23 травня 2024 р.
м. Хмельницький**

Постолакi Н.І.,
здобувач першого (бакалаврського) рiвня вищої освiти
Спеціальність 072 Фiнанси, банківська справа та страхування
Бєлов Г.О.,
канд. економ. наук,
доцент кафедри менеджменту та фiнансiв,
ПЗВО «МКУ iм. Пилипа Орлика»

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Управлінські аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств включають комплекс стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на зміцнення ринкових позицій, підвищення ефективності діяльності та адаптацію до змін зовнішнього середовища. Наведемо ключові управлінські аспекти, які можуть допомогти підвищити конкурентоспроможність підприємства:

1. Стратегічне планування: аналіз ринку (проведення ґрунтовного аналізу ринку, конкурентів, споживачів та галузевих тенденцій для виявлення нових можливостей і загроз); формулювання стратегії (розробка чіткої стратегії розвитку, яка враховує довгострокові цілі та конкурентні переваги підприємства).

2. Інноваційний розвиток: впровадження нових технологій (інвестування у новітні технології для покращення продуктивності, зменшення витрат та підвищення якості продукції чи послуг); інноваційні продукти та послуги (розробка та впровадження нових продуктів і послуг, які задовольняють змінні потреби клієнтів та виділяють підприємство на ринку).

3. Покращення якості: системи управління якістю (впровадження міжнародних стандартів якості (ISO та інші) для забезпечення високого рівня продукції та послуг); контроль якості (постійний моніторинг і контроль якості на всіх етапах виробництва або надання послуг).

4. Ефективне управління ресурсами: управління людськими ресурсами

(підвищення кваліфікації працівників, мотиваційні програми, створення сприятливого робочого середовища); оптимізація матеріальних ресурсів (раціональне використання матеріальних ресурсів, зниження витрат на закупівлю сировини та матеріалів).

5. Маркетингова стратегія: брендинг та репутація (створення та підтримка сильного бренду, активна робота над репутацією підприємства); цінова стратегія (розробка гнучкої цінової стратегії, яка дозволяє ефективно конкурувати на ринку); цільовий маркетинг (визначення та орієнтація на конкретні цільові аудиторії, використання персоналізованих маркетингових кампаній).

6. Клієнтоорієнтованість: задоволення потреб клієнтів (глибоке розуміння потреб та очікувань клієнтів, надання високоякісного обслуговування); зворотній зв'язок: (активне збирання та аналіз зворотного зв'язку від клієнтів для постійного покращення продуктів та послуг).

7. Гнучкість та адаптивність: швидке реагування на зміни; адаптивні бізнес-процеси.

8. Фінансовий менеджмент: ефективне управління витратами (контроль і оптимізація витрат для забезпечення фінансової стійкості); інвестиції у розвиток (розподіл фінансових ресурсів на розвиток ключових напрямків діяльності, що забезпечують зростання конкурентоспроможності).

9. Розширення ринків збуту: експортні стратегії (вихід на міжнародні ринки, пошук нових каналів збуту); диверсифікація ринків (зменшення залежності від одного ринку або сегменту шляхом освоєння нових ринкових ніш).

Підвищення конкурентоспроможності підприємства вимагає комплексного підходу та ефективного управління всіма аспектами діяльності. Важливо розробити чітку стратегію, впроваджувати інновації, орієнтуватися на потреби клієнтів та підтримувати високу якість продукції або послуг. Тільки цілісне та систематичне впровадження цих управлінських аспектів дозволить підприємству досягти стабільного успіху на ринку.