

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИНОДЕЛИЯ

*к. э. н., доцент Л. А. Некрасова,  
Ю. Б. Торган*

*Одесский национальный политехнический университет*

Глобализация мирового экономического пространства и обострение конкурентной борьбы сформировали новые экономические условия для развития отечественного промышленного бизнеса. Проблема обеспечения конкурентоспособности является главным условием повышения и поддержания позиций предприятия на внутреннем и внешнем рынках. Для обеспечения успеха в конкурентной борьбе необходим постоянный мониторинг нужных рынков, позиций предприятия и конкурентов, вкусов и предпочтений постоянных потребителей, исследование сильных и слабых сторон собственной хозяйственной деятельности, гибкость и быстрая реакция на изменения рынка.

Теоретическим основам и принципам управления конкурентоспособностью предприятия посвящены труды таких известных экономистов: Г. Азоева, Ф. Котлера, И. Шумпетера, М. Портера, Р. Фатхутдинова, А. Юданова, А. Мазараки, Л. Лигоненко, Н. Ушаковой и др. Рассмотрению вопросов разработки путей повышения конкурентоспособности предприятия уделяли внимание И. Ансофф, Л. Дайненко, И. Должанский, В. Парсяк.

Конкурентоспособность рассматривают как способность предприятия конкурировать на рынке с помощью таких характеристик, как:

- цена продукции;
- качественные характеристики продукции;
- особенности продажи и послегарантийного обслуживания;
- способность максимально удовлетворить требования потребителя [6].

Основное влияние на конкурентоспособность предприятия оказывает научно-технический прогресс и степень внедренных инноваций. Решающим фактором, определяющим степень конкурентоспособности, является способность предприятия производить высококачественную продукцию, которая в краткосрочный период принесла максимальную прибыль. Конкурентоспособность предприятия – это не только результат деятельности самого предприятия, но и состояние экономики в целом, поскольку ее низкий уровень является сложным барьером при прогнозировании результатов деятельности [4].

Оценка конкурентоспособности предприятия реализуется за счет анализа сильных и слабых сторон. Это заключительный этап при проведении маркетинговых исследований для определения потенциальных возможностей предприятия [2]. Данная оценка должна содержать следующие показатели:

- потребность в фактических капиталовложениях и на перспективу, а также по отдельным видам продукции и конкретным рынкам;
- ассортимент конкурентоспособной продукции, ее объемы и стоимость (продуктовая дифференциация);
- набор рынков или их сегментов для каждого продукта (рыночная дифференциация);
- потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта;
- перечень мероприятий и средств, которыми предприятие может обеспечить себе преимущество на рынке.

Факторы, которые определяют конкурентоспособность винодельческих предприятий на потребительских рынках[4]:

- эффективность функционирования хозяйственной системы (частичные показатели эффективности, уровень коммерческой маржи; эффективность использования товарных ресурсов; эффективность использования трудовых ресурсов; эффективность использования материально-технической базы; эффективность привлечения капитала);
- качество удовлетворения потребительского спроса (объем и структура товарооборота; темпы роста товарооборота; широта, глубина и обновляемость ассортимента; конкурентоспособность реализуемых товаров, качество торгового обслуживания, формы и методы торговли, завершенность покупки).

– ресурсний потенціал (організація товарообеспечення; ефективність заключених уголок на закупку товарів; місцерозположення торгового підприємства, об'єм і склад матеріально-технічної бази, об'єм, стан і склад трудових ресурсів, об'єм і джерела надходження фінансових ресурсів, організація менеджменту на підприємстві).

Аналіз виробництва вина дозволив виділити ряд проблем, маючих негативний вплив на сучасне виноградарство: економічні, правові, техніко-технологічні, експортно-імпорнтні [1].

В зв'язі з високою конкуренцією українським виробникам доводиться боротися за кожного покупця пропонуючи як високу якість, так і привабливу ціну. Однак, незважаючи на це, завдяки політиці України експорт набирає обертів, а імпорнт вин в Україну скорочує свої темпи.

На етапі реалізації продукції виникають деякі проблеми. Головна з них – це державне регулювання реалізації продукції, тобто акцизний збір. В світлі закону про порядок нарахування акцизного збору склалася ситуація, коли бутылка вина двічі оподатковується – з виномаітеріалів, і з готової продукції. Згідно законопроект №5132 від 15.09.2016 про внесенні змін до Податкового кодексу України в 2017 році уряд в ім'я Міністерства фінансів має намір створити умови для збільшення надходжень до бюджету і забезпечення збалансованості бюджету 2017 року, а саме: акцизи на винодельчу продукцію і слабоалкогольні напої можуть бути збільшені на 12%. Така політика вимагає від виробників підвищення цін, що призводить часто до втрати частини покупців. Підвищення цін на яіснуючу продукцію в свою чергу викликає поширення фальсифікацій, тому з'являється багато неякісних, але дешевих вин – с вижимок (практично відходів), спирта і води [5].

При такому стані галузь втрачає свою конкурентоспроможність на європейському і світовому ринку. Вступлення України до Всесвітньої торгової організації (ВТО) сприяє надходу іноземних виробників, посилює конкуренцію на ринку, яку не всі вітчизняні виробники, як готової продукції, так і сировини, спроможні витримати.

Концентрація уваги виробників на потребах споживачів, покращення якості продукції, впровадження інновацій, більш якісне використання ресурсів, покращення умов праці є основними напрямками підвищення конкурентоспроможності.

Також, впровадження в виробництво органічного вина буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності. Це актуально в нинішній час, так як серед споживачів зростає інтерес до органічної продукції і біопродуктів. Перевагами такого вина є: виготовлення з винограда, вільного від хімікатів і пестицидів; не містить сульфитів або містить їх невелику кількість; має насичений смак.

Для підвищення конкурентоспроможності винодельчих підприємств необхідно приймати заходи по зменшенню дефіциту сировини і організації виробництва в інтеграційні структури, включаючи виробників винограда, вина, транспортників, торговців і тарні підприємства.

Верховна Рада України зробила перший крок до розвитку плідного виноделия в Україні прийнявши Закон України №2739 «Про державне регулювання виробництва і обороту спирта етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв і тютюнових виробів» по оптовій торгівлі алкогольними напоїками, виготовленими з власного виномаітеріалу (не придбаного)» [3]. Головною перешкодою в виноделії було встановлення не під'ємної для малого виробника плати за оптову торгівлю алкогольними напоїками, яку зобов'язані отримувати разом з ліцензією на виробництво всі виробники. В області садівництва більшість виробників плодів і ягід – це невеликі господарства, вирощуючі достатню кількість сировини для переробки, в частині, виробництва алкогольних напоїв.

На основі проведеного аналізу конкурентоспроможності винодельчої галузі України можна зробити висновок, що винодельчі підприємства мають значні резерви зростання. Однак на сьогоднішній день винодельча галузь знаходиться в запущеному стані. Це підтверджує скорочення об'ємів виробництва виноградного вина, яке пов'язано з соціальними, економічними, політичними причинами. Однак, найбільший вплив здійснює скорочення площ виноградників, зниження платіжоспроможності населення. Збільшення площ виноградників, покращення якості вина, зменшення об'ємів фальсифіката, впровадження в виробництво органічних вин буде сприяти покращенню стану ринку вина в Україні і допоможе українським підприємствам стати більш конкурентоспроможними.

### Литература:

1. Агроиндустрия. Спецвыпуск: виноград – август 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://infoindustria.com.ua/>
2. Амелина Н. К. Показатели и условия повышения конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс]. [www.Nbuiv.gov.ua/portal/natural/vntu/2008\\_17\\_1/80.pdf](http://www.Nbuiv.gov.ua/portal/natural/vntu/2008_17_1/80.pdf).
3. Закон Украины №2739 «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, коньячного и плодового, алкогольных напитков и табачных изделий» относительно оптовой торговли алкогольными напитками, изготовленными из собственного виноматериала (не приобретенного)» [Электронный Режим доступа:–ресурс]. <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2016/9/20/150662.htm>
4. Игнатъева, И. А. Стратегический менеджмент: Учебник / И. А. Игнатъева. К.: Каравелла, 2008. – 480с.
5. Косовская К. В., Яблонская Н.В. Проблемы и перспективы винодельческой отрасли Украины/ К. В. Косовская, Н.В. Яблонская// Материалы Всеукраинской научно–практической –конференции «Наука и жизнь» – 2011 ». С. 10–12.–Николаев: НУК, 2011.
6. Сиваченко И. Ю. Управление международной конкурентоспособностью предприятий: учеб. пособие / И. Ю. Сиваченко, Ю. Г. Козак, Ю. И. Ехануров; под ред. И. Е. Сиваченко, Ю. Г. Козака, Ю. И. Еханурова]. М.: Центр – 456 с.–учебной литературы, 2006.
7. Основні проблеми ефективного управління підприємствами виноградарсько-виноробного під комплексу [Електронний ресурс] / О. Б. Каламан // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 4 (20). – С. 239-243. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО СТИЛЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА

*ст. преподаватель Лукьянчук Е.М.*

*Е.Д. Найда*

*Одесский национальный политехнический университет*

Управление – это процесс, который необходим для того, чтобы определить цели организации и пути их достижения. В общей теории менеджмента и психологии разработаны концептуальные положения о зависимости эффективной управленческой деятельности от наличия механизмов диагностирования, оценки и мотивации, о единстве сознания и деятельности, психологической структуре совместной деятельности. Необходимо также отметить, что значительное количество менеджеров не в полной мере готовы к успешному управлению подчиненными, в частности, они неуверенно владеют современными психологическими приемами и методами управления, а так же не умеют эффективно организовывать рабочий процесс подчиненных, что негативно сказывается на результате деятельности всего предприятия.

Проблему формирования эффективного стиля управления рассматривали отечественные ученые Г.А. Дмитренко, В.А. Толочек, Л.Е. Орбан–Лембрик, Р.Л. Кричевский, А. И. Китов и зарубежные ученые такие, как: П. Друкер, А. Маслоу, Дж. Моутон, Е. Раймер, Р. Уайт, Ф. Фидлер, Р. Хаус и др.

Обращаясь к научной теории управления, можно сказать, что работа руководителя сводится к тому, что он требует от подчиненных выполнения заданий который ему наиболее просты и легки в контроле. Так же в эффективном руководстве значительную роль имеют наличие статуса лидера у руководителя, влияния и власти, так как это является неотъемлемой частью эффективного управления организацией. Лидерство является процессом, с помощью которого одно лицо оказывает влияние на остальных членов группы, при этом его эффективность определяется по тому, в какой степени он влияет на других [1].

Результатом влияния руководителей на подчиненных должно быть выполнение фактической работы, необходимой для достижения всех целей организации. Для того чтобы сделать свое лидерство и влияние эффективными, руководитель должен развивать и правильно применять власть.