

1. Принцип взаємозв'язку. Всі бізнес-процеси організації мають бути взаємопов'язані між собою.

2. Принцип необхідності. Кожен бізнес-процес повинен мати мету, а його результати повинні бути необхідними.

3. Принцип документованості. Діяльність, пов'язану з бізнес-процесом, необхідно задокументувати.

4. Принцип контрольованості. Для кожного бізнес-процесу повинні бути визначені показники, що характеризують його результати.

5. Принцип відповідальності. До виконання бізнес-процесу можуть бути задіяні різні фахівці і співробітники, але відповідати за його результат має чітко визначений працівник.

Впровадження цих принципів дає змогу значно підвищити ефективність роботи підприємства. Перехід до процесного корпоративного управління вимагає від співробітників постійної спільної роботи, незважаючи на те, що вони можуть належати до різних підрозділів господарюючого суб'єкта.

#### *Джерела та література*

1. Кэдбери А. сэр. Отчет по финансовым аспектам корпоративного управления в Великобритании. 1992.
2. Monks A., Minow N. Corporate Governance Fifth Edition. London: Wiley&Sonsjohn, 2011. 512 p.
3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Київ, 2003. 324 с.
4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління. Київ: Знання-Прес, 2002. С. 317.
5. Палига Є. М. Корпоративне управління виробництвом в умовах постприватизаційних відносин: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.02/НАН України; Ін-т регіональних досліджень. Львів, 2002. 182 с.
6. Демиденко В. В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2015. № 11.

**Язвінська Т.** – студентка

Науковий керівник: д. е. н., проф.

І. Дейнега

Рівненський державний гуманітарний університет, м. Рівне, Україна

### **Прикладні аспекти управління конкурентоздатністю ПП «Вест-Вектор»**

Значення рівня конкурентоздатності підприємства є змінною величиною, котра залежить від впливу багатьох факторів. Традиційно фактори впливу на конкурентоздатність підприємства поділяють на зовнішні та внутрішні. Внутрішніми факторами підприємство може управляти, а зовнішні, зокрема фактори макросередовища, є йому непідконтрольними [1].

Результати аналізу впливу зовнішніх факторів на діяльність ПП «Вест-Вектор» дозволяють зробити такі висновки. Економічний фактор впливає на діяльність підприємства переважно негативно, що обумовлено ростом інфляції та скороченням доходів споживачів. Політичний фактор теж впливає в цілому негативно через зростання соціальної напруги у суспільстві. Соціально-культурний впливає переважно негативно через зниження загального рівня освіти, що, в свою чергу, утруднює освоєння нових технологій, забезпечує підвищення мобільності населення, призводить до зростання кількості звільнених. Міжнародний фактор теж у більшості впливає негативно за рахунок зростання міжнародної конкуренції та запровадження іншими державами заходів щодо захисту внутрішнього ринку. Негативний вплив географічного фактору на діяльність ПП «Вест-Вектор» пов'язаний із погіршенням кліматичних умов, що створює перешкоди для виконання таких видів робіт, як монтаж електроліній та усіх зовнішніх робіт.

Позитивний вплив проявляють правовий та технологічний фактори. Правовий – за рахунок прийняття нормативних актів, які сприятливо впливають на економічне середовище під-

приємства (наприклад, введення у використання системи prozorro при проведенні державних закупівель). Технологічний – за рахунок використання результатів НТП у виробництві, що дозволяє знизити собівартість послуг із збереженням їх якості.

Найбільш позитивний вплив на діяльність досліджуваного підприємства має правовий фактор. Результати аналізу дозволяють констатувати його позитивний вплив через використання системи prozorro. ПП «Вест-Вектор» у процесі своєї діяльності укладає конкурентні та неконкурентні договори і є користувачем сайту prozorro, оскільки являється однією із сторін при державних закупівлях. За весь період свого функціонування підприємство було учасником у 252 тендерах, з яких перемогло у 213 на суму 20971423,66 грн. За період 2019–2020 роки підприємство брало участь у 115 тендерах, з яких 91 виграло, 12 програто, 9 раз кандидатура ПП «Вест-Вектор» не була розглянута і 3 рази дискваліфікована [2]. Однією із найбільш поширених причин програшу є ціна, тобто конкурент запропонував ціну меншу, ніж саме підприємство. Це питання є досить неоднозначним, оскільки відомими є, наприклад, випадки, коли умови тендеру прописувалися заздалегідь під певного постачальника і одним підприємствам забезпечити деякі вимоги виявлялося набагато дорожче, ніж іншим. В цілому досліджуване підприємство стабільно працює і має позитивну репутацію, оскільки частка втрачених договорів є несуттєвою.

Підприємство надає електромонтажні послуги, основним споживачами яких є сільські ради. ПП «Вест-Вектор» є активним учасником нововведення у державних закупівлях і це дозволяє значно збільшити його дохід. Більшість споживачів по тендерах розташовані у Волинській області. ПП «Вест-Вектор» бере участь в обслуговуванні державних потреб та формуванні ринку державних закупівель. Зміни в системі державних закупівель в Україні за останні роки є ефективними. За допомогою наявної системи всі процеси проходять прозоро і це дозволяє відслідковувати державні кошти і запобігти порушенням.

Результати аналізу організаційної структури підприємства дозволили встановити, що на ньому відсутній відділ маркетингу, а також окрема посада маркетолога. Збутовою та рекламною діяльністю займається безпосередньо директор. Також було виявлено, що функції працівників, котрі обіймають певні посади, в цілому не відповідають їх традиційному наповненню, зокрема менеджер з персоналу в дійсності виконує обов'язки бухгалтера.

Споживачами підприємства «Вест-Вектор» є в основному селищні та міські ради, також територіальні громади та підприємці. Послугами підприємства користуються у Волинській та прилеглих областях. Основними методами боротьби, що застосовують конкуренти, є використання технічних новинок, які становлять комерційну таємницю, а також інтенсивна реклама, заниження цін на послуги, маніпулювання цінами, проведення акцій та конкурсів, розширення асортименту продукції.

Результати аналізу ситуації на ринку, що обслуговує ПП «Вест-Вектор» дозволяють стверджувати, що на ринку функціонує багато конкурентів, але асортимент електромонтажних послуг деяких підприємств є обмежений, оскільки вони надають перевагу іншим видам діяльності, зокрема будівництву, а електромонтаж при цьому є додатковою послугою.

Постачальники є важливим стейкхолдером ПП «Вест-Вектор» і з ними ведеться постійна співпраця для налагодження якісного та своєчасного постачання необхідних товарів: кабелів, led-товарів, залізобетоні конструкції та інше.

Не зважаючи на високу інтенсивність конкуренції на ринку, ПП «Вест-Вектор» займає сильну конкурентну позицію. Фактори мікросередовища є підконтрольними підприємству, тому менеджерам вищої та середньої ланок необхідно проводити постійний моніторинг їх стану і приймати відповідні рішення щодо управління впливом того чи іншого фактору. Вплив факторів макросередовища потрібно враховувати в процесі планування діяльності підприємства.

#### *Джерела та література*

1. Дейнега О. В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств. *Вісник національного університету «Львівська політехніка». Логістика*. 2008. Вип. 623. С. 61–68.
2. Сайт prozorro. URL: <https://prozorro.gov.ua/> (дата звернення: 16.09.2020).