

УДК:330.1:65:339.1

Марина Галькевич

(аспірант Державного економіко-технологічного університету транспорту)

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В конкурентних ринкових умовах підприємство володіє певним внутрішнім економічним потенціалом і намагається якнайефективніше реалізувати потенціал розвитку в зовнішньому середовищі. Враховуючи реалії сучасного ринку, для досягнення поставлених цілей необхідною науковою проблемою постає обґрунтування методичного інструментарію управління потенціалом конкурентоспроможності та забезпечення ефективності його впливу на потенціал розвитку підприємства. В умовах розвитку теорії управління розвитком економічних систем і потреб у стійкому нарощуванні конкурентних переваг першочерговими напрямками є активізація внутрішніх можливостей (ефективність системи управління, прогресивність реформування та інноваційного оновлення тощо) та ефективність їх реалізації у зовнішньому середовищі.

Розглянуті в статті підходи до визначення процесу управління конкурентоспроможністю дозволили автору сформулювати чотири основні етапи управління формуванням потенціалу конкурентоспроможності у внутрішньому середовищі підприємства, що спрямовані на нарощування конкурентоспроможності економічного потенціалу та управління конкурентними перевагами у зовнішньому середовищі.

Система управління потенціалом конкурентоспроможності чітко визначає напрями управлінського впливу на процес формування компетенцій, конкурентоспроможності та конкурентних переваг. В якості вхідних потоків виступають очікування та запити споживачів, які створюють забезпечуючу підсистему управління, а результатом взаємодії керуючої та керованої підсистем постає задоволеність споживачів продукцією.

Ключові слова: потенціал конкурентоспроможності, теорія управління, процесний підхід, системний підхід.

Марина Галькевич

(аспірант Государственного экономико-технологического университета транспорта)

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учитывая реалии современного рынка, для достижения поставленных целей необходимой научной проблемой является обоснование методического

© Галькевич М.В., 2015

инструментария управления потенциалом конкурентоспособности и обеспечения эффективности его воздействия на потенциал развития предприятия.

В условиях развития теории управления развитием экономических систем и потребностей в устойчивом наращивании конкурентных преимуществ первоочередными направлениями являются активизация внутренних возможностей (эффективность системы управления, прогрессивность реформирования и инновационного обновления и т.д.) и эффективность их реализации во внешней среде.

Рассмотренные в статье подходы к определению процесса управления конкурентоспособностью позволили автору сформировать четыре основные этапа управления формированием потенциала конкурентоспособности во внутренней среде предприятия, направленных на наращивание конкурентоспособности экономического потенциала и управления конкурентными преимуществами во внешней среде.

Система управления потенциалом конкурентоспособности четко определяет направления управленческого воздействия на процесс формирования компетенций, конкурентоспособности и конкурентных преимуществ. Система управления потенциалом конкурентоспособности четко определяет направления управленческого воздействия на процес формирования компетенций, конкурентоспособности и конкурентного преимуществ. В качестве входных потоков выступают ожидания и запросы потребителей, которые создают обеспечивающую подсистему управления, а результатом взаимодействия управляющей и управляемой подсистем возникает удовлетворение потребителей продукцией.

Ключевые слова: потенциал конкурентоспособности, теория управления, процессный подход, системный подход.

Marina Galkevich

(graduate student of State Economic and Technological University of Transport)

FORMALIZATION OF APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF POTENTIAL OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

In competitive market conditions the company has a complete internal economic potential and realize the potential of trying to get the most out of in the environment. Given the realities of the market, to achieve the goals necessary scientific problem arises justification methodological tools of management potential competitiveness and ensure the effectiveness of its potential impact on the enterprise. With the development of the theory of economic systems management development needs and build sustainable competitive advantages priority areas is to promote internal capabilities (performance management system, progressive reform and innovation updates, etc.) and their effective implementation in the environment.

The approaches to the definition of competitiveness management process allowed the author to create four main stages of management capacity building competitiveness in the internal environment of the enterprise, aimed at increasing the competitiveness

of economic potential and competitive advantages in the management of the environment.

Systema management potential competitiveness clearly defines the areas of managerial influence on the formation of competencies and competitive advantages konkuretnyh. As input streams are the expectations and demands of consumers who create zabezpechuyuchu pidsystemu management, and interaction rezultatom keruyuchoyi and kerovanoyi pidsystem appears zadovolenist consumers.

Keywords: potential of competitiveness management theory, process approach, system approach.

Постановка проблеми. Процеси розвитку потенціалу конкурентоспроможності, їх методологічне обґрунтування та практична реалізація набувають все більшого значення в період інформаційного суспільства та інноваційної економіки, ключовим конкурентними перевагами яких є володіння знаннями та інформацією, інноваційний прогрес, енергозбереження.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів. Проблеми управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємств розглядаються в працях зарубіжних і вітчизняних вчених: А.Є. Воронкової [1], Краснокутської Н. С. [2], В. Диканя [3], Є.Х.Р. Фатхутдінова [4], В. Шинкаренка [5], Кваско А.В. [6] та ін.

Виділення невирішеної проблеми та мети дослідження. Наявні наукові дослідження в теорії управління конкурентоспроможністю не достатньо розкривають взаємовплив процесів розвитку економічного потенціалу підприємства на його конкурентоспроможності у зовнішньому середовищі. Таким чином виникає потреба в удосконаленні теоретичного забезпечення процесів і формалізації систем розвитку потенціалу конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процес управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства не обмежується тільки трансформацією системи в новий бажаний стан, оскільки в подальшому виникає необхідність у створенні умов для підтримки потрібної якості, тобто систематичного приведення до нього при відхиленнях. Тому управління – це така постійна, систематична послідовність дій суб'єкта, обумовлена впливом на об'єкт управління, результатом якої є утримання останнього в заданому стані і його цілеспрямоване, ефективне функціонування в конкурентному середовищі.

Для забезпечення процесу управління необхідно дотримання наступних умов:

1. Керуюча і керована системи пов'язуються причинно-наслідковими залежностями;

2. Підсистемі повинна бути задана мета управління;

3. Керуюча підсистема повинна бути здатна сприймати інформацію про стан об'єкта управління, результати його діяльності, зміни навколишнього середовища; своєчасно виробляти керуючі впливи і передавати їх об'єкту управління;

4. Об'єкт управління має бути здатним сприймати управляючі дії і виконувати дії, що відповідають їх змісту [7].

На сьогодні стратегічною метою управління потенціалом є забезпечення ефективності розвитку підприємства в конкурентних умовах інноваційно-інформаційного

ІНШІ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

середовища. На основі узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду пропонуємо узагальнити методологічні основи управління потенціалом і розвитком (рис. 1).

Управління конкурентоспроможністю підприємства – складна наукова проблема, вирішення якої пов'язано з удосконаленням всієї системи управління підприємством, із здійсненням специфічної діяльності із збереження, розвитку та нарощування конкурентних переваг, зі створенням системи обліку, аналізу і контролю діяльності конкурентів, з розробки та реалізації стратегії конкуренції підприємства.

З метою формалізації основних тенденцій в управлінні потенціалом та конкурентоспроможністю, а такої їх ролі у розвитку підприємства, розглянемо загальні методичні засади при описі систем та процесів.

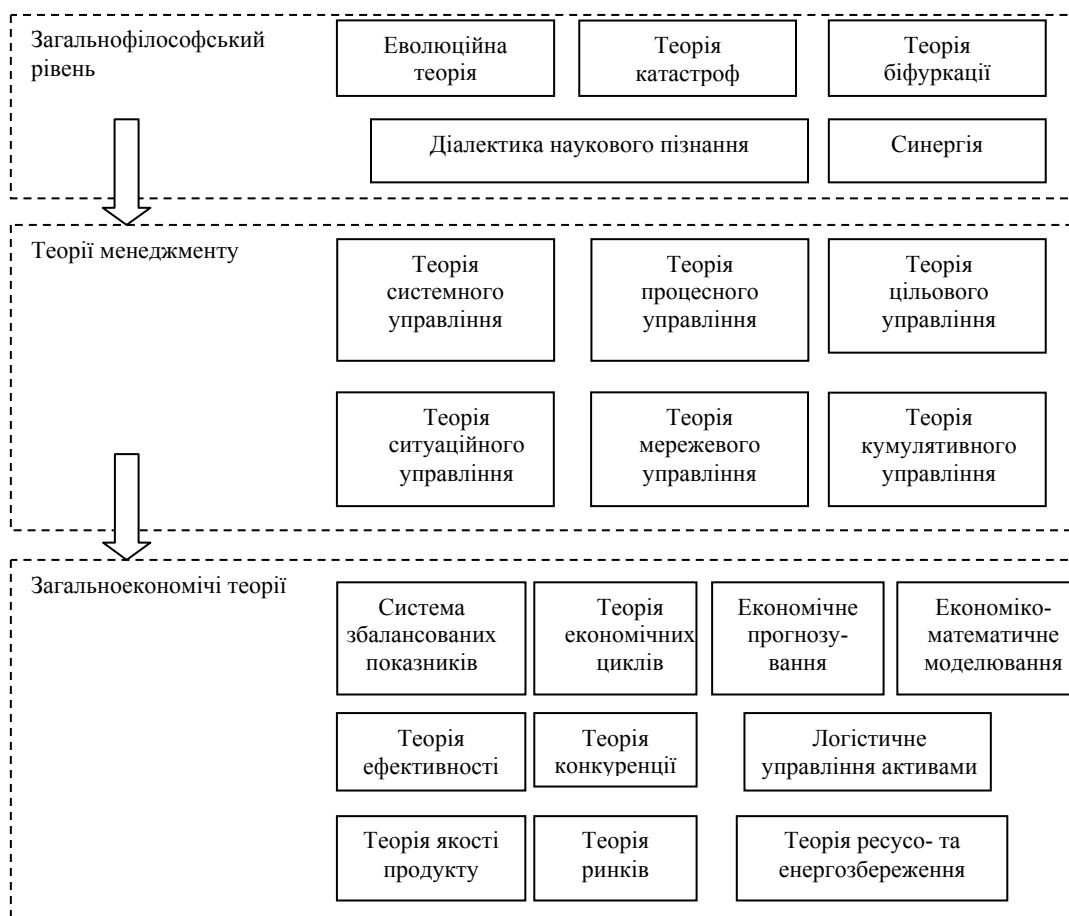


Рис. 1. Методологічні основи управління потенціалом та розвитком підприємства на основі світового досвіду*

* розроблено автором

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління. Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є

рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства топ-менеджмент підприємства, що належать до скоординованої системи управління підприємством та бере участь у розробці й реалізації управлінських рішень у сфері управління конкурентоспроможністю підприємства.

Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів процесного, системного, ситуаційного.

Методами управління конкурентоспроможністю можуть бути методи, які використовуються в менеджменті: організаційно-розпорядчі (розпорядження, конкретні вказівки, рішення за центрами виникнення проблем, оперативні, нормативні, централізовані методи); економічні (стимулювання інтересів, загальні правила, важелями в них є ціни, кредити, нормативи, самостійності у прийнятті рішень, довготривалі за термінами виконання); соціально-психологічні (лідерство, особливості особистості, корпоративності і сприятливого психологічного клімату).

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – повне встановлення, планування, організації, мотивації та контролю діяльності з формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності. Розглянуті підходи до визначення етапів процесу управління конкурентоспроможністю дозволило автору сформулювати чотири основні етапи управління формуванням потенціалу конкурентоспроможності у внутрішньому середовищі підприємства (рис. 2).

Потенціал конкурентоспроможності підприємства характеризується достатньою гнучкістю та вмінням адаптуватися до змін зовнішніх і внутрішніх економічних умов, а також є віддзеркаленням успіху (невдач) усіх підрозділів діяльності підприємства. Таким чином процес управління ним є динамічний, а ефективність його реалізації ґрунтується на достовірності та якості інформації, гнучкості методів прогнозування та інноваційності управління.

Для системного управління конкурентоспроможністю ключовим моментом є коректний вибір об'єкта управління, в якості якого можна виділити конкурентний потенціал. Саме складність внутрішньої структури потенціалу зумовлює невизначеність, непередбачуваність поведінки підприємства. У такій системі ніколи не можливо передбачити в якій з можливих станів вона перейде [4].

На думку Лужецького А.І., найбільш ефективним підходом до управління конкурентним потенціалом є системний підхід, який вважається одним із головних напрямків методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики. Його мета і завдання полягають у дослідженнях певних об'єктів як складних систем. Він сприяє формуванню відповідного адекватного формулювання суті досліджуваних проблем у конкретних науках і вибору ефективних шляхів їх вирішення [7].

Методологічна специфіка системного підходу полягає в тому, що метою дослідження є вивчення закономірностей і механізмів утворення складного об'єкта з певних складових. При цьому особлива увага звертається на різноманіття внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи, на процес (процедуру) об'єднання основних понять у єдину теоретичну картину, що дає змогу виявити сутність цілісності систе-

ми. Управління з позиції системного підходу – це створення або зміна організації в процесі її функціонування та розвитку за допомогою впливу на елементи і зв'язку, а також реалізацію самих зв'язків. Організація системи управління буде висловлювати упорядкованість цілей, завдань, функцій і зв'язків між її елементами, а також порядок і методи отримання, переробки і передачі інформації, основою якої є збереження організаційної структури управління підприємством [7].

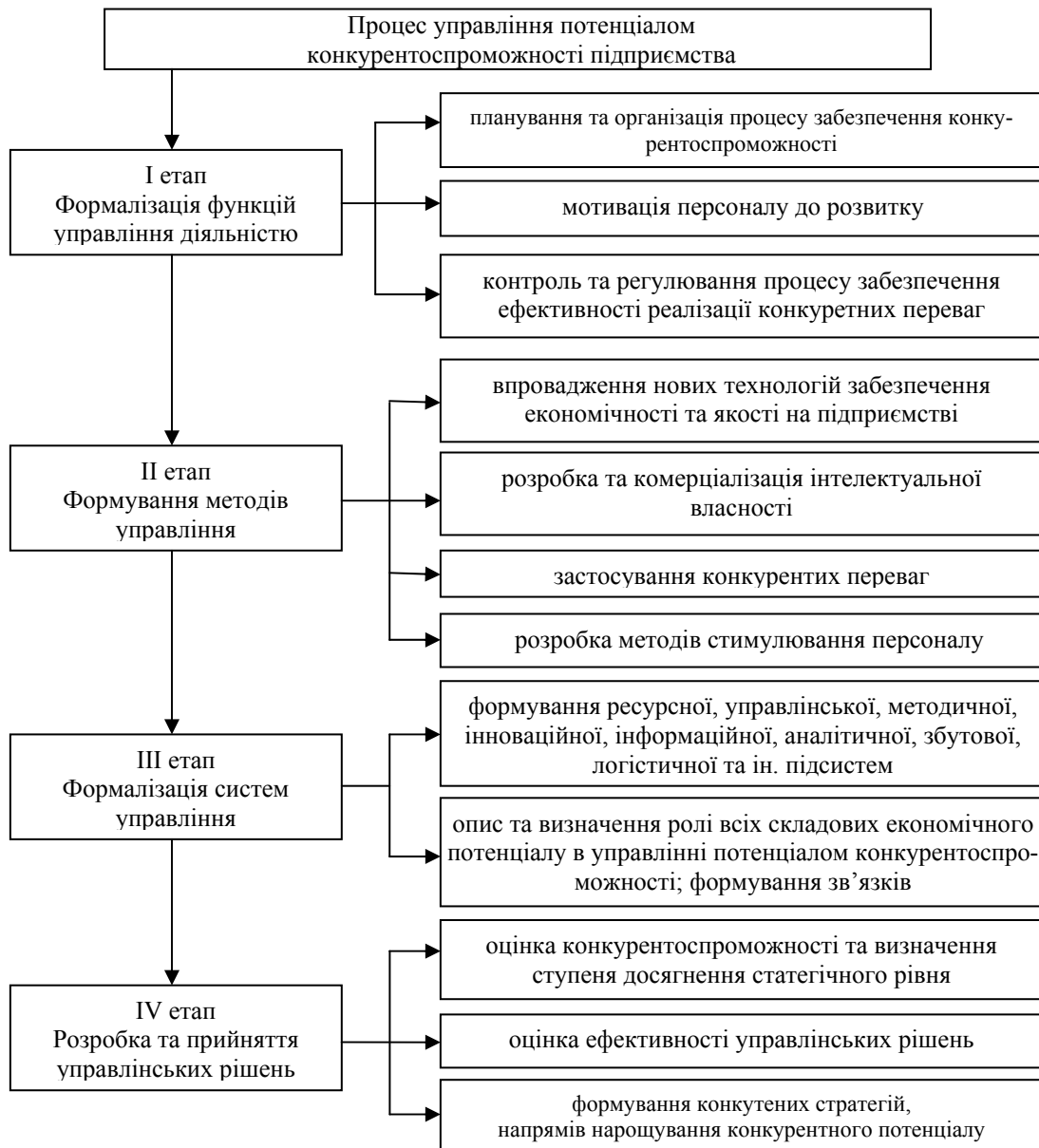


Рис. 2. Схеми формування потенціалу конкурентоспроможності на підприємстві*

* розроблено автором

Кожна підсистема управління характеризується своїми факторами, параметрами та показниками, впливаючи на які можливо досягнути головної цілі управління – підвищення рівня конкурентоспроможності. Головною метою системного управління потенціалом конкурентоспроможності є забезпечення інтегрального показника конкурентоспроможності або утримання на визначеному рівні кожного з елементів потенціалу конкурентоспроможності. Важливим моментом є забезпечення оптимального, збалансованого функціонування елементів всіх підсистем. Тільки в цьому випадку можливе забезпечення синергетичного ефекту, досягнення та відтворення стійких конкурентних переваг всієї системи. В спрощеній інтерпретації управління конкурентоспроможністю можливо ототожнити з підтримкою стійкого економічного стану системи та запасу потенціалу конкурентоспроможності на допустимому рівні [8].

Для системного управління потенціалом конкурентоспроможності ключовим моментом є опис суб'єкта та об'єкта управління, в якості якого виділяється потенціал конкурентоспроможності (рис. 3).

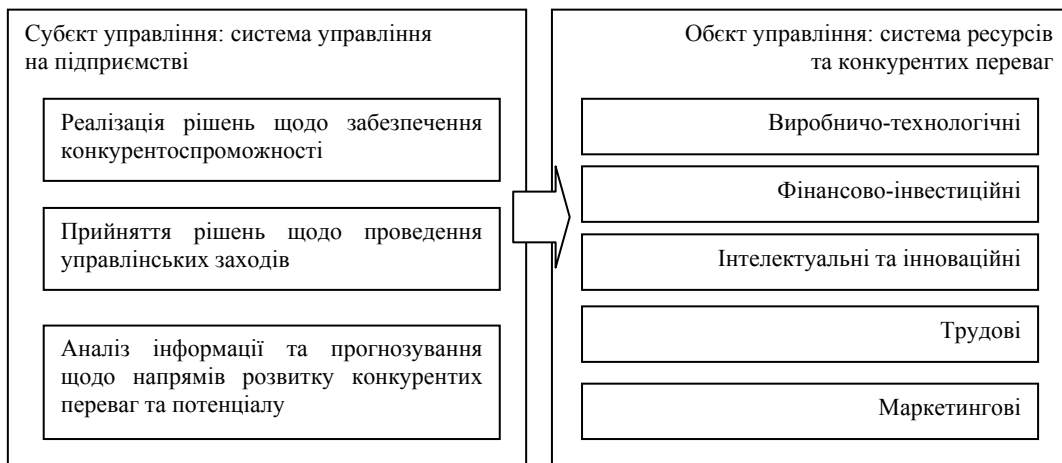


Рис. 3. Об'єкт та суб'єкт системного управління потенціалом конкурентоспроможності*

* розроблено автором

Слід зазначити, що кожен з елементів наведеної вище системи можна описати як складну відкриту підсистему систему факторів, які пов'язані та взаємодіють між собою відповідно до цілей підприємства в умовах ефективного та раціонального управління ними. Крім того відкритість системи передбачає активний вплив зовнішнього середовища на кожну систему, що в свою чергу потребує адаптивності та адекватності в реагуванні на зміни будь-якого характеру [8].

На сучасному етапі економічного розвитку постає нагальна необхідність застосування обґрунтованого системного підходу до управління к потенціалом конкурентоспроможності підприємства для забезпечення ефективної діяльності в умовах сучасного конкурентного ринку. Це пояснюється великою кількістю чинників, які впливають на конкурентоспроможність, серед яких можна виділити: конкурентоспроможність продукції за критеріями оцінки (ціна, якість, собівартість), конкурентоспроможність ресурсного потенціалу (технічна, технологічні, фінансова, інформаційна, кадрова), конкурентоспроможність сервісного обслуговування (до- та післяпродажне обслуговування), конкурентоспроможність організаційного

потенціалу (організаційна структура, структура управління, організаційна взаємодія суб'єктів за спільними інтересами, організаційні форми господарювання, форми організації, структура функцій), конкурентоспроможність комунікаційних зв'язків (з постачальниками, інвесторами, споживачами, контактними аудиторіями), конкурентоспроможність системи менеджменту (механізмів управління, етапів керівництва, здатність формувати і використовувати можливості, передбачати ритми і своєчасно реагувати на зміни, розвиток і забезпечення підсистем менеджменту, стратегічної спрямованості управлінської діяльності).

Система управління потенціалом конкурентоспроможності чітко визначає напрямки управлінського впливу на безпосередньо процес формування компетенцій, конкурентоспроможності та конкурентних переваг (рис. 4). В якості вхідних потоків виступають очікування та запити споживачів, які створюють забезпечуючу підсистему управління, а результатом взаємодії керуючої та керованої підсистем постає задоволеність споживачів продукцією.

Формування системи управління потенціалом конкурентоспроможності повинне відбуватися з урахуванням головної мети підприємства. На сьогоднішньому етапі економічного розвитку такою метою є задоволення споживчих потреб при максимальній ефективності реалізації потенціалу розвитку підприємства, що передбачає вміння знаходити вірне рішення та досягати узгодженості під час продажу продукту. Запропонована система управління к потенціалом конкурентоспроможності підприємства дозволяє вчасно враховувати і реагувати на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства і тим самим забезпечити високий рівень його адаптивності до динамічних умов середовища; систематизувати вхідні і вихідні інформаційні потоки по циклах і контурах управління; оперативно використовувати отриману інформацію в системі управління. Для дотримання цієї умови, а отже і конкурентоспроможності, підприємство повинне мати дві характеристики: наявність якостей, необхідних для організації досягнення цілей підприємства (наявність ресурсів: капіталу, технологій, персоналу, інформації), та наявність певної системи управління діяльністю.

Висновки та пропозиції. Отже, на думку автора, управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства необхідно розуміти як процес формування внутрішніх і використання зовнішніх потенційних можливостей, спрямований на створення конкурентних переваг за рахунок ефективного використання ресурсів і реалізації нарощеної конкурентоспроможності за умов гнучкого, динамічного та ефективного розвитку підприємства з накопиченням резервів та зростанням вартості бізнесу. Управління кадровим потенціалом має спрямовуватись на нарощування конкурентоспроможності внутрішнього потенціалу підприємства та конкурентних переваг у зовнішньому середовищі. Узагальнення теорій управління розвитком економічних система дозволив автору формалізувати процесний та системний підходи до управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства. Подальші дослідження мають спрямовуватись на розробку методичного забезпечення та інструментарію практичної реалізації теорії управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства в динамічних умовах розвитку сучасних економічних систем.



Рис. 4. Система управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства*

* розроблено автором

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточно-украинского национального ун-та, 2000. – 315 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
3. Дикань В. Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів: моногр. / В. Л. Дикань, М. І. Данько, Н. В. Якименко – Харків: Укр-ДАЗТ, 2008. – 170 с
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление – М.: ИНФРА – М, 2000. – 312 с.
5. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия: Монография – Х.: ХНАДУ, 2003. – 186 с.
6. Кваско А.В. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства// Интеллект XXI – 2013, – № 1/2 – С. 114-121. Лужецький А.І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління// Інноваційна економіка. – №8'2013[46]. – С. 125-128
7. Гриньов А. В. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом машинобудівного підприємства// Энергосбережение энергетика энергоаудит – №6 (112) 2013. – С. 54-57

REFERENCES

1. Voronkova A. E. Stratehycheskoe upravlenye konkurentosposobnym potentsyalom predpriyatya: dyahnostyka y orhanyzatsiya : monohrafiya / A. E. Voronkova. – Luhansk : Yzd-vo Vostochno-ukraynskoho natsyonal'noho un-ta, 2000. – 315 s.
2. Krasnokuts'ka N. S. Potentsial pidryemstva: Formuvannia ta otsinka : navch. posib. / N. S. Krasnokuts'ka. – K. : Tsentr navch. l-ry, 2005. – 352 s.
3. Dykan' V. L. Zabezpechennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pidprijemstv v umovakh mizhnarodnykh transportnykh korydoriv: monohr. / V. L. Dykan', M. I. Dan'ko, N. V. Yakymenko – Kharkiv: UkrDAZT, 2008. – 170 s
4. Fatkhutdynov R. A. Konkurentosposobnost': ekonomyka, stratehiya, upravlenye – M.: YNFRA – M, 2000. – 312 s.
5. Shynkarenko V.H. Upravlenye konkurentosposobnost'iu predpriyatya: Monohrafiya – Kh.: KhNADU, 2003. – 186 s.
6. Kvasko A.V. Formuvannia konkurentospromozhnoho potentsialu pidprijemstva// Intelekt KhKhI – 2013, – № 1/2 – S. 114-121. Luzhets'kyj A.I. Identyfikatsiia poniattia «konkurentnyj potentsial pidprijemstva» ta pidkhody do joho upravlinnia// Innovatsijna ekonomika. – №8'2013[46]. – S. 125-128.
7. Hryn'ov A. V. Kontseptual'ni zasady systemnoho upravlinnia konkurentnym potentsialom mashynobudivnoho pidprijemstva // Enerhosberezhene enerhetyka enerhoaudyt – №6 (112) 2013. – S. 54-57.