

УДК 658.1

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

д.е.н., проф.Верхоглядова Н.І., к.т.н.Левчинський Д.Л., асп. Россіхіна О.Є.

Придніпровська державна академія будівництва і архітектури

Істотний вплив на результати функціонування всього народного господарства в цілому, на хід і успішність економічних перетворень, на зміну якості життя населення робить житлова проблема. У ній перетинаються найважливіші соціально-економічні аспекти. Деякою мірою від доступності житла залежить народжуваність, тобто житло безпосередньо впливає на демографічну динаміку. Стан житлового сектора приводить до важливих наслідків для економіки також і через його масштабність.

Ринкові перетворення в житловій сфері в останнє десятиліття минулого століття проводилося хаотично, непослідовно й суперечливо. Політична та економічна нестабільність в Україні позначилася на будівельній галузі падінням обсягів будівництва, відсутністю і зміною структури капітальних вкладень, руйнуванням налагоджених зв'язків між підприємствами будівельної галузі.

В умовах ринкових перетворень для подальшого успішного розвитку будівельного сектора, виявлення внутрішніх резервів доцільно створити необхідні умови для формування й функціонування механізму конкуренції.

У цей час керівництво багатьох будівельних підприємств замислюється про те, що необхідно розробляти стратегію дій на ринку підрядних робіт, виявляти конкурентні переваги, які є ключовим чинником стратегічного управління ефективного розвитку підприємств.

Теоретичні основи прояву різновидів, форм і методів конкурентної боротьби підприємств заклали закордонні дослідники - Портер М., Ансофф І. тощо [1, 2]. Дослідженню загальних умов конкуренції в ринковому середовищі присвячені роботи ряду російських і вітчизняних дослідників - Азоева Г.Л., Барінова В.А., Фатхутдінова Р.А., Воронкової А.Е., Акімової Й.М., Решетникої Т.П., Яценко Ю.П. тощо [3, 4, 5, 6, 7, 8]. Але в усіх цих роботах економічні категорії "конкуренція" і "конкурентоспроможність" розглядаються на базі промислових підприємств і не торкаються специфіки будівельної галузі.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних основ управління конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Як показує практика, багато українських підприємств, що конкурують на ринках, ще не готові до активного ведення конкурентної боротьби. Основними причинами цього є недостатнє пророблення методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю, відсутність у підприємств ефективних управлінських і організаційно-економічних механізмів реагування на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища.

Сучасне тлумачення поняття конкурентоспроможності, як багатофакторного економічного процесу реалізації конкурентних відносин,

передбачає найважливішу умову його здійснення - управління конкурентоспроможністю підприємства.

Управління конкурентоспроможністю – це інструмент, що дозволяє підвищити ефективність ресурсів, що використовуються; рівень інноваційної активності; якість товарів, тим самим створює умови для забезпечення стійких темпів економічного росту, підвищення рівня життя населення.

Розглядаючи управління конкурентоспроможністю підприємства як організаційно-економічну категорію, необхідно відзначити, що, насамперед, це управління економічними процесами й відповідно складними при їхньому здійсненні специфічними економічними відносинами (ринковими конкурентними відносинами). Відповідно об'єктами управління конкурентоспроможністю є конкурентні відносини та конкурентні переваги, а суб'єктами - різнорівневі органи управління.

У той же час конкурентоспроможність, розглянута як процес реалізації специфічних економічних відносин, є категорією динамічною й цілеспрямованою (спрямованою на реалізацію певних цілей). Дана динаміка обумовлена динамікою зовнішніх і внутрішніх факторів, викликаних зміною конкурентного (ринкового) середовища внаслідок її нестабільності. Тому фактори конкурентоспроможності підприємства можуть розглядатися у своїй динаміці як керовані параметри, управління якими спрямоване на формування, підтримку й розвиток конкурентних переваг підприємства.

Таким чином, впливаючи з вищесказаного, під управлінням конкурентоспроможністю підприємства будемо розуміти науковообґрунтований і цілеспрямований процес впливу різнорівневими суб'єктами управління підприємством на конкурентні відносини, що забезпечують ефективне рішення завдань формування, підтримки й розвитку конкурентної переваги в найважливіших функціональних сферах діяльності.

Дане визначення, по-перше, чітко фіксує мета, що повинна бути досягнута суб'єктом управління в процесі управління конкурентоспроможністю підприємства, а саме: формування, підтримка й розвиток конкурентної переваги підприємства. По-друге, визначення вказує на цільову спрямованість управління конкурентоспроможністю підприємства. По-третє, визначення досить точно відповідає на запитання, хто конкретно здійснює управління, вказуючи на активну роль у цьому процесі різних суб'єктів управління залежно від рівня управління (стратегічного - верхнього рівня управління, тактичного й оперативного - середнього й нижнього рівня управління). У четвертих, визначення вказує не на суб'єктивний, а на науковий характер управління, що повинне базуватися на законах, закономірностях і принципах управління, що впливають з них.

До управління конкурентоспроможністю будівельного підприємства, нами був запропонований системний підхід, який дозволяє підприємствам бути конкурентоспроможними та є ключовим засобом для забезпечення успішного бізнесу на ринку.

Тенденції, що характеризують розвиток системного підходу до управління конкурентоспроможністю на сучасному етапі досить різноманітні. Це визначається, насамперед, тим, що системи управління підприємствами і

системи забезпечення їхньою конкурентоспроможністю перебувають на різних етапах свого розвитку. Крім того, сам об'єкт управління, його властивості та ініціюючі мотиви розвитку, які є визначальними характеристиками, досить різноманітні.

Сучасне будівельне підприємство являє собою складну соціотехнічну систему, яка активно взаємодіє із суспільством і екологічною системою. У свою чергу, сама внутрішня структура підприємства являє собою взаємодіючу єдність двох підсистем: технологічної і соціальної. Їхня взаємодія надає самій системі властивостей, якими не володіє жодна з них окремо. Такими властивостями є:

- працездатність у виробничому процесі;
- мотивація цілеспрямованої діяльності;
- здатність до самоорганізації і самостійного розвитку.

Системний підхід стосовно до складних виробничих систем, якими є будівельні підприємства, встановлюють основні системні принципи розвитку цих систем. Наявність таких принципів дозволяє обґрунтовано формувати стратегію розвитку: забезпечувати необхідний рівень конкурентоспроможності підприємства; цілеспрямовано мотивувати діяльність всіх учасників бізнес-процесів. До таких принципів можна віднести:

- принцип «накриття» безлічі потреб безліччю засобів. Він спрямований на систематичне приведення системи якості у відповідність з реальними і очікуваними потребами, а також приведення технологічної системи у відповідність з новим поколінням будівельної продукції, що гарантує досягнення найбільш важливих цілей при будь-яких ситуаціях;

- принцип раціонального сполучення властивостей цілісності та відособленості систем, що розвиваються, спрямований на підвищення ефективності будівельної продукції в процесі споживання, ефективності технологічної системи і їхній поетапний розвиток у формі ряду послідовно замінних поколінь цих систем;

- принцип рухливості і стабільності елементів визначає, що усі великі системи (великі й середні будівельні підприємства, корпорації тощо.), в умовах обмеження ресурсів не можуть розвиватися шляхом одночасної заміни всіх елементів у силу своєї високої інертності. Тому, найбільш швидкі темпи розвитку досягаються не при зміні стану системи в цілому, а при зміні стану її окремих частин, що володіють меншою інертністю й дають на даній стадії розвитку найбільший приріст ефективності;

- принцип зміни поколінь активних елементів пов'язаний з попереднім принципом, з умовою включення в систему нових елементів і спрямований на підвищення гнучкості реакцій при реалізації стратегії задоволення потреб і підвищення ефективності системи управління виробництвом;

- принцип синтезу властивостей системи спрямований на ефективне подолання невизначеності зовнішнього середовища підприємства;

- принцип єдності кількості і якості продукції при пріоритеті якості спрямований на підвищення конкурентоспроможності будівельної продукції й підприємства. Пріоритет якості повинен бути головним в оцінці діяльності підприємства. Він повинен поширюватися на всі елементи механізму

управління підприємством: інвестиції у виробництво й науку; організацію виробництва; оплату праці; логістику й т.д.;

- принцип взаємовигідності виробництва будівельної продукції (нововведень) для отримання і споживання, який спрямований на створення реальних вигід споживачеві при підвищенні якості, і, в той же час, на компенсацію витрат виробника і одержання їм прибутку. Тільки при такому підході реально буде підвищуватися конкурентоспроможність будівельної продукції, її корисність в експлуатації, але буде досягатися і конкурентоспроможність підприємства, і ефективність виробництва.

Управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств повинне базуватися на наступному:

- орієнтація на підвищення ефективності і якості роботи, на досягнення високих кінцевих результатів, одержання готової будівельної продукції високої якості з мінімальними витратами, яка відповідає вимогам споживачів;

- посилення уваги до фактора часу;

- виявлення невикористаних резервів підвищення конкурентоспроможності;

- забезпечення більш повної ресурсної і тимчасової збалансованості розроблювальних планів.

Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ринку полягає в раціональному використанні наявних конкурентних переваг, нарощуванні перспективних, виявленні і створенні потенційних переваг, а також в оцінці, аналізі і обліку факторів ринкового середовища, що підвищують або знижують конкурентоспроможність підприємства в процесі його господарської діяльності з виробництва конкурентоспроможної будівельної продукції, товарів, послуг, виборі і реалізації відповідної стратегії і тактики для досягнення наміченої мети розвитку.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Портер М. Международная конкуренция. -.: МО, 1993.-896с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И.Ансофф. –СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
3. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л.Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А.Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац.ун-та, 2000. – 315 с.
6. Акимова И.М. Промышленный маркетинг. – К.: Знання, КОО, 2000. – 294 с.
7. Решетникова Т.П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2001. – №9. – С.166-173.
8. Ященко Ю.П. Кризові явища в промисловості України в період переходу до ринкових відносин // Економіка промисловості. – 1997. – №1. – С.140-150.