УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічне зростання, яке стрімко почалося в Україні у 2000 році, згодом стало вповільнюватися, досить помітне зниження темпів зростання тривало й у 2005 році. Виникає цілком закономірне запитання: наскільки взагалі стійким є це зростання, чим воно зумовлене, чи може й за яких умов триватиме в наступні роки. На наш погляд, відповіді слід шукати в ракурсі концепції конкурентоспроможності національних виробників. На даному етапі розвитку економіки країни управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства набуває особливого значення. Відсутність досвіду роботи українських підприємств в умовах конкуренції, неоднозначність концептуальних підходів до трактування самого поняття «конкурентоспроможність», недостатнє опрацювання методологічних і прикладних питань управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства вимагають поширення наукових досліджень у цій сфері. Такі важливі аспекти забезпечення конкурентоспроможності, як формування стратегії, організація управління конкурентоспроможністю, соціально-психологічні аспекти, поки що враховуються недостатньо повно, що істотно знижує ефективність робіт із забезпечення стійкості позицій підприємства на ринку.

 В сьогоденній конкурентній боротьбі за всієї її гостроти та динамізму виграє той, хто аналізує та змагається за свої конкурентні позиції. Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою завдання підвищувати рівень конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства та його потенціалу.

 Актуальність дослідження проблематики цього питання полягає ще і в тому, що при сучасному темпі розвитку економіки країни підприємства повинні приділяти максимальну увагу рівню своєї конкурентоспроможності, бути максимально гнучкими та реагувати на зміни умов їх функціонування, концентруватися на досягненні максимального рівня конкурентних переваг на будь-якому ринку збуту своєї продукції. А досягнути цих переваг неможливо без утворення міцної, жорсткої, всеосяжної системи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. Ця система повинна забезпечувати автоматизоване управління будь-якою ланкою діяльності підприємства та навіть прогнозувати можливі зміни зовнішнього та внутрішнього середовища задля максимально швидкого реагування на ці зміни. Тільки тоді, коли на вітчизняних підприємствах будуть впроваджені такі системи, вони зможуть бути конкурентоспроможними не тільки на вітчизняних ринках, а й на світових. Важливість цих досліджень та великі обсяги інформації ставлять ці проблеми в ряд першочергової автоматизації.

 Розгляд конкурентоспроможності потенціалу підприємства з позицій історико-системного підходу і розробка моделі системи конкурентоспроможності дає можливість визначити її як об'єкт управління. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства як об'єкт управління є системою взаємозалежних елементів, яка складається із внутрішнього середовища підприємства, його споживачів і конкурентів, об'єднаних у єдине ціле для виконання завдання забезпечення міцних конкурентних позицій, збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг.

 Управління конкурентоспроможністю не є еквівалентним усій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а містить лише ті функції і дії, що пов'язані з розробкою та реалізацією стратегії конкуренції, зі спонуканням до здійснення стратегії, з цільовою орієнтацією різних видів діяльності тощо.

 Система управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства, базована на виділенні проблемно-орієнтованого контуру управління, має цільовий циклічний характер, дозволяє вчасно враховувати і реагувати на зміни у зовнішньому та 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.

 Ми переконані, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства необхідно розглядати як важливе стратегічне завдання, а формування потенціалу — як основне завдання системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Зрозуміло, що конкурентоспроможність є результатом функціонування всієї системи управління, однак формування стратегічних, перспективних конкурентних переваг забезпечується системою стратегічного менеджменту і насамперед, обраними підходами до формування та реалізації стратегії. На користь такого твердження можна навести одне з оригінальних визначень стратегічного менеджменту, відповідно до якого він трактується як «управління конкурентними перевагами».

 Ще раз повертаючись до визначення об'єкта дискусії, слід вказати, що управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства — це цілеспрямований вплив на фактори та умови, які її формують. Тому результати аналізу та прогнозування впливу як позитивних, так і негативних чинників необхідно реалізувати в оригінально визначених конкурентних перевагах, які передбачають використання нових можливостей ринкового середовища та мікросередовища підприємства, а також мінімізацію ризиків.