

ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство, як виробнича система, працює у відповідному зовнішньому оточенні, а тому доцільно обов'язково врахувати ступінь негативного і позитивного впливу цього мікро- і макросередовища.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексне, багатопрофільне поняття, оскільки передбачає врахування взаємодії всіх його складових (виробництво, персонал, маркетинг, менеджмент, фінанси тощо).

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має кілька особливостей, а саме:

- конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства. Вона може бути виявлена та оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних);
- це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів;
- конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів;
- рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передовсім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

Оскільки будь-яке підприємство – це цілеспрямована, керована система, то визначення її потенціалу пов'язане з урахуванням її цілеспрямованої діяльності. Тобто для того, щоб система досягла своїх максимальних можливостей, необхідно належним чином сформувати свою внутрішню структуру та

управління. Системне управління конкурентоспроможністю полягає в здійсненні управлінського впливу на формування факторів та показників конкурентоспроможності підприємства, з метою подальшого формування та розвитку стійких конкурентних переваг в умовах невизначеності та змінюваності зовнішнього середовища.

Таким чином, однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу, розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю.

Виходячи з вище сказаного, управління конкурентним потенціалом підприємства має включати наступну послідовність дій:

- визначення та формування структури конкурентного потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання локальних потенціалів в структурі конкурентного потенціалу;
- виявлення та оцінка синергетичного взаємовпливу кожного з елементів конкурентного потенціалу;
- інтегральна оцінка конкурентного потенціалу;
- розробка стратегії, спрямованої на укріплення та розвиток конкурентного потенціалу.

При побудові системи управління конкурентним потенціалом необхідно враховувати ряд принципів, а саме:

- орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку, що надає можливість підвищити конкурентоспроможність окремих видів продукції і підприємства в цілому;
- достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особистості, яка приймає управлінські рішення;

- процесний підхід, завдяки якому результат досягається ефективніше, бо саме в цьому випадку діяльністю та ресурсами керують як процесом. Такий підхід дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного управління конкурентним потенціалом;

- системний підхід до управління, який полягає у виявленні взаємопов'язаних процесів всередині конкурентного потенціалу, управлінні останнім як системи, що підвищує ефективність досягнення поставлених цілей;

- безперервний моніторинг конкурентного потенціалу, який спрямований на підвищення ефективності останнього за рахунок виявлення та попередження відхилень та помилок;

- використання перевіреної та достовірної інформації;

- урахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях.

До основних напрямків подолання труднощів під час прийняття рішень, спрямованих на збереження конкурентного потенціалу підприємства можна віднести наступні:

- узгодженість застосування моделей і методів оцінки конкурентного потенціалу з вірогідністю використовуваної інформації;

- комбінування економіко-математичних методів для вирішення окремих задач оцінки, а також використання різновиду аналізу.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рішення розробляються і реалізуються. А тому створення на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентним потенціалом, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємства є нагальною необхідністю.