

Література

1. *Островський П.І. Основи маркетингу. Навч. посібник / П.І. Островський. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 240 с.*
2. *Штефаніч Д.А. Напрями маркетингових досліджень / Д.А. Штефаніч // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 72-79.*

Коверняга Анастасія

(науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту та публічного управління Жуковська А.Ю)

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Складні та мінливі економічні обставини у нашій країні, конкуренція, що посилюється потребують від українських підприємств серйозного удосконалення принципів і механізмів управління їх діяльністю. Одним із найбільш прогресивних напрямів управлінської модернізації є процесний підхід до управління – це найпопулярніша управлінська концепція. Його впровадження є одним із найважливіших факторів успіху для багатьох компаній світового рівня, даючи їм змогу постійно вдосконалювати виробництво і більш ефективно використовувати матеріально-технічний, фінансовий та кадровий потенціал підприємства.

Управління конкурентоспроможністю підприємства – це певний аспект менеджменту підприємства, який спрямований на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [2].

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою процес реалізації певної сукупності управлінських функцій – цілевстановлення, планування, організації, мотивації та контролю діяльності по формуванню конкурентних переваг та забезпеченню життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства орієнтований, в першу чергу, не на організаційну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, які є сукупністю різного роду видів

діяльності, кінцевою метою яких є створення продукту. Технологія опису та структурування бізнес-процесів забезпечує прозорість усіх операцій бізнесу, дозволяє виявити можливості збоїв на тому чи іншому етапі виконання робіт, вчасно знайти та виправити помилки. Тому щоб забезпечити свою конкурентоспроможність, підприємству необхідно мати чітке уявлення про структуру своїх бізнес-процесів і проводити їх безперервну і послідовну адаптацію залежно від зміни умов ринку, так як саме бізнес-процеси, в кінцевому результаті, є предметом будь-яких нововведень [1].

Впровадження на підприємстві системи управління бізнес-процесами в першу чергу має на меті регламентацію бізнес-процесів, в рамках якої ефективність функціонування будь-якого сучасного підприємства визначається кількістю, формою, значенням і змістом її елементів, місцем, яке вони займають в цьому виді економічних систем, а також існуючими зв'язками між ними. Таким чином, необхідно визначити найбільш раціональний спосіб побудови зворотного зв'язку в механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства для його ефективного функціонування і розвитку. Для цього, у своїй діяльності, підприємству необхідно спиратися на певний алгоритм управління конкурентоспроможністю підприємства на основі процесного підходу:

1. Ухвалення рішення про оцінку конкурентоспроможності підприємства. На цьому етапі необхідно розглянути роль і місце підприємства на ринку, оцінити його можливі стратегії на перспективу, а також уточнити основні цілі та напрями діяльності підприємства.

2. Розробка інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства. Цей показник повинен включати різні параметри діяльності підприємства, які найточніше характеризують діяльність підприємства в цілому.

3. Вибір підприємств-конкурентів. Якщо їх небагато (не більше 10), то для кращого результату необхідно обрати для оцінки всіх, а якщо багато – слід брати до уваги лише найбільш передових і значущих.

4. Порівняння конкурентоспроможності підприємств-конкурентів і базового підприємства. Порівняння підприємств необхідно робити на основі розробленого інтегрального показника.

5. Аналіз конкурентоспроможності базового підприємства. Проводиться дослідження окремих параметрів, які входять в інтегральну

оцінку конкурентоспроможності, що дозволяє виявити слабкі сторони підприємства.

6. Ухвалення рішення про підвищення конкурентоспроможності підприємства. Приймається управлінське рішення про підвищення конкурентоспроможності підприємства через зміну окремих елементів організації із залученням висококваліфікованих фахівців.

7. Розробка переліку заходів із підвищення конкурентоспроможності підприємства. Цей перелік повинен містити сукупність змін, які необхідно зробити в організації для підвищення якості і ефективності конкретного виду діяльності. Він збирається централізовано і передається для вивчення фахівцям, які проводимуть подальшу роботу.

8. Визначення засобів реалізації заходів з розвитку підприємства. На цьому етапі робиться оцінка важливості кожного заходу з розвитку підприємства.

9. Визначення очікуваних результатів від впровадження заходів.

10. Ранжування заходів по розвитку підприємства. Потрібно встановити черговість розробки і впровадження цих заходів відповідно до різних пріоритетів.

11. Підготовка до впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства. Впровадження кожного заходу пов'язане з цілим комплексом підготовчих процедур, крім того для цього мають бути виділені ресурси і фахівці.

12. Впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства. Це тривалий і трудомісткий процес, який має бути детально розписаний по операціях, виконавцях і засобах.

13. Оцінка результатів впровадження заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства. Після впровадження заходів необхідно виявити та оцінити всі зміни, які сталися в організації з часу вивчення параметрів конкурентоспроможності підприємства.

14. Визначення напрямів розвитку конкурентоспроможності підприємства. Відповідно до отриманих результатів необхідно зробити зміни в розробленому раніше експертами переліку заходів по підвищенню якості і ефективності конкретного виду діяльності.

15. Визначення напрямів коригування методики оцінки і розвитку конкурентоспроможності підприємства. Якщо спостерігається зниження ефективності впроваджених заходів по підвищенню якості і ефективності

конкретного виду діяльності чи її недостатній рівень, то необхідно внести відповідні зміни і доповнення в існуючу програму [3].

Основний акцент в цьому механізмі робиться на те, що підприємство «повинне робити», а потім - як це «краще зробити» шляхом всебічного обстеження і раціоналізації технологій виконання окремих етапів представленого механізму. Відповідно цей процес може тривати досить довго, оскільки заздалегідь неможливо скласти конкретну послідовність необхідних кроків і слід заново розробляти процедуру прийняття рішення.

Отже, процесний підхід є найважливішою ознакою досконалого управління, що передбачає чітке визначення процесів, їх взаємодій і взаємозв'язків. Але не слід забувати, що процесний підхід, що є однією з найпопулярніших управлінських концепцій, не так просто впровадити на практиці. Є різні методи його впровадження, що відрізняються послідовністю і змістом етапів створення процесно-орієнтованої системи управління.

Література

1. Іващенко А.Г. *Процесний підхід до управління як передумова підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15iagppd.pdf>*

2. Пастухова Т.Ю. *Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1396>*

3. Паламарчук О.М. *Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf*