

УДК 339.37.003.13:334.735

В. С. Сімонова,
к. е. н., доцент

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОГО СУБ'ЄКТА ТА ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА КОЖНІЙ СТАДІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

V. Simonova,
candidate of economic Sciences, associate Professor

FORECASTING OF COMPETITIVENESS OF THE ECONOMIC SUBJECT AND ITS CAPACITY
AT EACH STAGE OF THE COMPANY DEVELOPMENT

Статтю присвячено використанню циклічного підходу до управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації згідно з фазами життєвого циклу підприємства та фаз життєвого циклу потенціалу конкурентоспроможності.

The article is devoted to the use of the cyclic approach to the management of potential competitiveness of retail enterprises system of consumer cooperatives in accordance with the phases of the life cycle of the enterprise and the phases of the life cycle of capacity competitiveness.

Ключові слова: цикл потенціалу конкурентоспроможності, системні принципи, специфічні принципи, принципи процесу, системи управління, цикл управління потенціалом конкурентоспроможності.

Key words: a cycle of capacity competitiveness, system principles, specific principles; principles of process management system, the control cycle of the potential competitiveness.

ВСТУП

Практичне дослідження соціально-економічних процесів роздрібних підприємств системи споживчої кооперації показало, що вони мають власні ритми існування та потенціал для їх розвитку, які співпадають з ритмами їх загального розвитку. Діагностика цих підприємств свідчить про наявність різних структурних елементів потенціалу конкурентоспроможності, характерних умов життєдіяльності та функціонування та підкоряється закономірностям циклічного розвитку соціально-економічних систем. Отже, підприємства торгового обслуговування роздрібними товарами у певній мірі співпадають із загальними циклами економічного розвитку та системи споживчої кооперації України, маючи при цьому власні цикли свого розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та прикладні засади формування вітчизняного механізму функціонування організацій і підприємств споживчої кооперації висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених: М. Аліман, В. Апопій, С. Бабенко, П. Балабан, Г. Башнянін, В. Гончаренко, В. Зіновчук, О. Березін, А. Куценко, І. Маркіна, М. Барна, Л. Молдаван, А. Шевченко, Ф. Хміль та ін.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Основною метою статті є дослідження та удосконалення показників конкурентоспроможності господарського суб'єкта та його потенціалу на кожній стадії розвитку підприємства та розробку управлінських рішень щодо подальшого управління підприємством та його потенціалом конкурентоспроможності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У результаті дослідження потенціалу конкурентоспроможності споживчої кооперації на різних етапах було виявлено циклічну тенденцію до поступального розвитку потенційних можливостей та потенціалу конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств.

Беручи до уваги результати спостережень пропонуємо використовувати циклічний підхід до управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації згідно з фазами життєвого циклу підприємства та фаз життєвого циклу потенціалу конкурентоспроможності. В основу цього підходу, на нашу думку, варто покласти прогнозування показників конкурентоспроможності господарського суб'єкта та його потенціалу на кожній стадії розвитку підприємства та розробку управлінських рішень щодо подальшого управління підприємством та його потенціалом конкурентоспроможності.

В основі зазначеного підходу лежить ключове поняття "поняття життєвого циклу потенціалу конкурентоспроможності", тому вважаємо за доцільне розкрити його зміст. Цикл можна описати:

- завершеність окремого процесу у разі досягнення запланованих результатів;
- діахронічність управління, тобто повторюваність окремих процесів розвитку;
- наявність передачі системної інформації, "пам'яті" системи від одного покоління результатів до іншого;
- замкнутість, упорядкованість складових частин процесу, стадій. Згідно із розробками В. Спіцнаделя, цикл описується кортежем (1) [1]:

$$Ц = [П(Ц), \{S\}, Re, T] \quad (1),$$

де П(Ц) — ціль, задум, потреба, вимога, призначення;

{S} — множина фаз стадій циклу;
 Re — результат, ефективність;
 T — час циклу.

Процеси управління об'єктом циклу (Ц), у даному випадку потенціалом конкурентоспроможності підприємства, є одночасно процесами реалізації відповідної системної ефективності. Водночас процеси управління потенціалом відображають трансформацію цілі потреби П та результат (2):

$$P \rightarrow Re \leftrightarrow R_{\pi} \rightarrow R_{Re} \quad (2).$$

Ефективна реалізація зазначеного підходу можлива у разі додержання певних універсальних принципів. У даному випадку принципи нового підходу є основою для розуміння відносин та правил поведінки людей у процесі управління потенціалом конкурентоспроможності.

Вважаємо за доцільне розділити їх на чотири групи: системні принципи (комплексність, достовірність, системності, дієвості); специфічні, (діахронічності, періодичності, інерції); принципи процесу (стратегічності, одночасного визначення цілей, мобільності) та системи управління (раціональності, науковості, функціональної інтеграції, оперативності).

Принцип науковості має на меті глибоке пізнання об'єктивної реальності функціонування економічних відносин роздрібних підприємств системи споживчої кооперації, рівень впливу об'єктивних чинників на зміни стадій життєвого циклу потенціалу конкурентоспроможності, застосування наукової методики та організації аналітичних досліджень, обґрунтування управлінських рішень щодо управління їх потенціалом конкурентоспроможності на різних етапах життєвого циклу підприємства.

Принцип системності має на меті дослідження потенціалу конкурентоспроможності як системи управління підприємством.

Принцип комплексності має на меті всебічне дослідження причинних взаємозалежностей елементів потенціалу конкурентоспроможності підприємства та стадій його життєвого циклу, комплексну оцінку вхідних параметрів функціонально-структурної побудови потенціалу, його зміну та розвиток кооперативного підприємства (організації) торгівлі роздрібними товарами у просторі та часі, за кількісними й якісними ознаками та вихідні (результативні) параметри цього процесу.

Принцип періодичності (або регулярності) має на меті необхідність систематичного проведення аналітичних досліджень потенціалу конкурентоспроможності.

Принципи достовірності, об'єктивності, конкретності, точності. Оцінка та управління потенціалом конкурентоспроможності торгівельних підприємств споживчої кооперації мають базуватися на достовірній, конкретній, перевіреній інформації та забезпечуватися точними аналітичними розрахунками. При цьому достовірність та об'єктивність аналітичних досліджень потенціалу конкурентоспроможності попереднього етапу життєвого циклу надає можливість визначити потенціал наступного етапу.

Принцип оперативності полягає у тому, що управління потенціалом конкурентоспроможності повинно здійснюватися у тісному взаємозв'язку з усіма змінами, які виникають як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі підприємств та організацій торгівлі роздрібними товарами споживчої кооперації.

Принцип дієвості полягає в тому, що потенціал конкурентоспроможності чинить вплив на підвищення рівня конкурентоспроможності кооперативних підприємств та організацій торгівлі роздрібними товарами, споживчої кооперації що, у свою чергу, надає можливість своєчасно виявляти проблеми та способи їх усунення, а також тип потенціалу на окремій стадії життєвого циклу, з метою перетворення його в конкурентну перевагу.

Принцип одночасного визначення цілей характерний для тактичного та оперативного управління потенціалом конкурентоспроможності. Його успішна реалізація можлива, якщо одночасно визначаються цілі розвитку торгівельних підприємств споживчої кооперації на довгострокову перспективу із врахуванням точних знань про сили та рівень впливу, які формують ціль на кожному етапі життєвого циклу підприємства.

Принцип раціональності полягає перш за все у раціональності та прийнятті рішень щодо управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації, що досягається передусім шляхом застосування результатів науково-технічного прогресу, удосконалення технології та організації торговельного процесу, покращення інфраструктурного забезпечення та т. д.

Принцип інерції та діахронічності впливає із самої суті поняття цикл: діахронічність потенціалу конкурентоспроможності означає повторюваність окремих процесів управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства.

Принцип мобільності процесу управління потенціалом конкурентоспроможності має на меті, що одночасно цей процес одночасно має бути як стійким так та мобільним, тобто легко пристосовуватись до зміни етапу життєвого циклу, який може характеризуватися змінами вимог споживачів до надання послуг, результатами науково-технічного прогресу.

Додержання названих принципів є необхідною умовою підвищення рівня конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації України.

Загальновідомо, що у сучасній науковій літературі є різні підходи, щодо виділення циклів розвитку соціально-економічних систем проте більшість науковців схиляються до п'ятиетапного циклу розвитку підприємства. Залежно від типу та стану розвитку підприємства на кожному його етапі має відбуватися процес управління потенціалом конкурентоспроможності шляхом виявлення, формування потенціалу, накопичення ресурсів та перетворення потенціалу в конкурентний, перетворення потенціалу в конкурентну перевагу, реалізація конкурентних переваг, їх утримання або втрачання через неефективну підтримку потенціалу конкурентоспроможності. Разом з тим, на кожному з цих етапів існує небезпека входження підприємства в зону фінансової нестійкості та кризи.

Розвиваючи ідеї попередніх дослідників [2, 3, 4], які зверталися до ідеї циклічного розвитку тих чи інших явищ та управління ними, вважаємо за доцільне ввести в науковий обіг поняття "цикл управління потенціалом конкурентоспроможності", яке пропонуємо розуміти як періодичну зміну функцій по етапах управління на різних стадіях процесу функціонування та нарощення потенціалу:

— стадія виникнення потенціалу підприємства супроводжується загальною економічною ситуацією в регіоні, на цьому етапі відбувається планування та формування потенціалу, накопичення ресурсів підприємства; організація його застосування;

— стадія підйому, яка характеризується зростанням кількісних та покращанням якісних ознак функціонування потенціалу та супроводжується удосконаленням організації його застосування, мотивацією учасників процесу управління потенціалом конкурентоспроможності, організацією системи контролю за ним. Порушення стану рівноваги на цій стадії зумовлює перехід потенціалу до нового рівноважного стану з вищими якісними параметрами;

— стадія стагнації розвитку або насичення, для якої характерні відносна стабільність показників функціонування потенціалу, супроводжується реалізацією функції контролю за управлінням потенціалом конкурентоспроможності

Таблиця 1. Зв'язок стадій життєвого циклу підприємства із етапами формування та управління потенціалом конкурентоспроможності

Перехідний період	Особливості формування та функції управління потенціалом конкурентоспроможності за стадіями життєвого циклу	Потреба в ресурсах	Мета підприємства
Виникнення	Планування потенціалу. Виникнення потенціалу	Невизначена	Виживання, одержання прибутку в короткостроковому періоді
Становлення	Формування потенціалу та накопичення ресурсів; організація застосування потенціалу	Середня	Зростання обсягів реалізації й одержання прибутку
«Підйом» або «рання зрілість»	Планування та формування потенціалу конкурентоспроможності	Висока	Збалансоване зростання підприємства; формування потенціалу конкурентоспроможності
Насичення	Організація застосування потенціалу конкурентоспроможності; мотивація учасників процесу управління потенціалом конкурентоспроможності; перетворення потенціалу конкурентоспроможності в конкурентні переваги	Сталі та помірно інтенсивні	Збалансоване зростання підприємства; збереження ринкових позицій; формування конкурентних переваг
Спад	Втрата конкурентних переваг. Удосконалення управлінських функцій потенціалом конкурентоспроможності	Низька	Реструктуризація або оздоровлення підприємства

підприємства, подальшою мотивацією учасників управлінського процесу та перетворенням його у конкурентні переваги, організацією застосування конкурентних переваг. У цьому періоді підприємство зберігає досягнутий стан рівноваги або забезпечує незначні та відновлювальні коливання в основній сфері діяльності;

— стадія кризи, проявом якої є зниження кількісних показників погіршення якісних ознак функціонування потенціалу конкурентоспроможності, може бути обумовлена порушенням реалізації основних управлінських функцій потенціалом конкурентоспроможності у разі відсутності відповідних управлінських рішень, що, у свою чергу, призводить до порушення стану рівноваги, яке підприємство вже не здатне відновити;

— стадія депресії, проявом якої є уповільнення падіння та поступова стабілізація показників потенціалу конкурентоспроможності підприємства, відновлення управлінських функцій потенціалом конкурентоспроможності, прийняття відповідних рішень, може розглядатися як перший крок у подоланні кризових явищ та виходу на траєкторію економічного зростання.

З огляду на характеристики цих стадій та можливостей виникнення кризи під час розвитку, можна запропонувати своєчасні заходи щодо запобігання впливу негативних факторів на формування та управління потенціалом конкурентоспроможності роздрібних підприємств системи споживчої кооперації та їх поступового перетворення у конкурентні переваги (табл. 1).

ВИСНОВОК

Вважаємо, що даний підхід має право на існування та має бути закладений в основу відповідної Програми управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства, яка б передбачала послідовне проведення таких етапів роботи, як діагностика потенціалу, визначення мети та завдань управління потенціалом конкурентоспроможності, визначення суб'єкта управління, оцінка часових обмежень процесу управління потенціалом конкурентоспроможності, оцінка якості процесу управління потенціалом конкурентоспроможності та оцінка ефективності застосування потенціалу конкурентоспроможності на різних стадіях його життєвого циклу; розробка програми, впровадження програми та

контроль за її реалізацією; розробка та реалізація профілактичних заходів в умовах втрати конкурентних.

Література:

1. Борщевич В.И. Нечеткое моделирование и проблемы его интерпретации / В.И. Борщевич, В.И. Ботнар. — Кишинев, 1984. — 13 с.
2. Горилей О. Особенности и закономерности работы венчурного капитала в Украине / О. Горилей // Компан'он. — 2000. — № 6 (158). — К.: ЗАО "Издательский дом "Максимум".
3. Зербіно Д. Наукова школа як феномен / Д. Зербіно // Дзеркало тижня. — 17—23 квітня 2004 р. — № 15 (490) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3100/46209/>
4. Кейн Л.А. Искусственный интеллект в обрабатывающих отраслях промышленности / Л.А. Кейн. // Нефть, газ и нефтехимия за рубежом. — 1986. — № 9. — С. 117—122.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексіюк. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с.
6. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: [підручник] / Ф.І. Хміль. — К.: Академвидав, 2003. — 608 с. — (Альма-матер).

References:

1. Borschewych, V. Y. and Botnar', V. Y. (1984), "Nechetkoe modelyrovanye y problemy eho ynterpretatsyy", Naukova dumka, Kyshynev, Moldova.
 2. Horylej, O. (2000), "Osobennosty y zakonomernosty raboty venchurnoho kapytala v Ukrayne", Kompan'on, vol. 6, pp. 158.
 3. Zerbino, D. (2004), "Naukova shkola iak fenomen", Dzerkalo tyzhnia, vol 15, no. 490.
 4. Kejn, L. A. (1986) / "Yskusstvennyj yntellekt v obrabatyvaiuschykh otrasliakh promyshlennosty", Neft', haz y neftekhymya za rubezhom, vol. 9, pp. 117—122.
 5. Fedonin, O. S. Riepina, O. S. and Oleksiuk, O. I. (2003), "Potentsial pidpriumstva: formuvannia ta otsenka", Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
 6. Khmil', F. I. (2003), "Osnovy menedzhmentu", [Menedzhment], Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
- Стаття надійшла до редакції 07.12.2013 р.