

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

радикальности приватизации без учета эффективности преобразований собственности, форсированной открытости экономики.¹

По методам преобразований обычно различают методы «шоковой терапии» и методы постепенных преобразований. Если Россия и Кыргызстан (причем в большей мере) опирались на методы «шоковой терапии», ускоренной ликвидации старых управленческих структур и форсированного создания рыночных институтов, то Узбекистан, Туркменистан, Казахстан и Белоруссия пошли по пути более плавных преобразований, в большей степени сохраняя методы государственного регулирования экономики.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Койчуев Т. «Теория постсоветского реформирования», Бишкек, Илим, 2005 год
2. Койчуев Т, Койчуева М. «Теория и практика экономического развития в переходный период», Реформа, Бишкек, 2001 г.
3. Колодко Г. Глобализация и сближение уровней экономического развития: от спада к росту в странах с переходной экономикой. М, «Вопросы экономики», 2009, №10
4. Дж.А.Мусаева «Теория и практика экономики переходного периода», Бишкек, Илим, 2008 год.
5. Н.Х. Кумскова, М.М. Савина, А.Алышбаева. «Экономическая теория», Издательство «Раритет Инфо», Бишкек 2007.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Толпежников Р.О., д.е.н., доцент, декан економічного факультету державного навчального закладу «Приазовський державний технічний університет» (Україна)

Толпежников Р.О. Вдосконалення механізму управління конкурентним потенціалом промислового підприємства.

У статті проведено аналіз умов підвищення конкурентного потенціалу. Системний підхід до виявлення, систематизації та аналізу всіх складових елементів, які складають можливості конкурентного потенціалу дозволяє сформулювати науково-методичний підхід до управління конкурентоздатністю. Розглянуто управлінський аспект визначення рівня конкурентної здатності потенціалу підприємства з позицій реалізації можливостей основних функцій управління. Основними напрямками при цьому виступають: планування, організація, реалізація, контроль, координація. Визначено необхідність проведення систематичної діагностики і моніторингу конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан та можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрямки, але й можливості реалізації конкурентної стратегії. Визначено місце системи моніторингу показників, що відображають рівень конкурентної здатності потенціалу підприємства та оцінює отриману інформацію на актуальність, достовірність та цінність такого ресурсу як можливість реалізації конкурентних переваг. Виявлення можливостей за системою слабких сигналів є підґрунтям проактивного управління конкурентним потенціалом підприємства.

Ключові слова: промисловість, конкурентоспроможність, потенціал, управління.

Толпежников Р.А. Совершенствование механизма управления конкурентным потенциалом промышленного предприятия.

В статье проведен анализ условий повышения конкурентного потенциала. Системный подход к выявлению, систематизации и анализу всех составляющих элементов, которые составляют возможности конкурентного потенциала позволяет сформулировать научно - методический подход к управлению конкурентоспособностью. Рассмотрены управленческий аспект определения уровня конкурентной способности потенциала предприятия с позиций реализации возможностей основных функций управления. Основными направлениями при этом выступают : планирование , организация , реализация , контроль, координация. Определена необходимость проведения систематической диагностики и мониторинга конкурентного потенциала, который обеспечивает получение информации о состоянии и возможных путях наиболее эффективного использования потенциала во времени , а также определяет не только направления, но и возможности реализации конкурентной стратегии. Определено место системы мониторинга показателей, отражающих уровень конкурентной способности потенциала предприятия и оценивает полученную информацию актуальность, достоверность и ценность такого ресурса как возможность реализации конкурентных преимуществ. Выявление возможностей по системе слабых сигналов является основой проактивного управления конкурентным потенциалом предприятия.

Ключевые слова: промышленность, конкурентоспособность, потенциал, управление

Tolpezhnikov R. Improving the management mechanism of the competitive potential of the industrial enterprise.

The paper analyzes conditions for improving the competitive capacity. Systematic approach to identify, organize and analyze all components that make up the possibilities of competitive capacity allows us to formulate a scientific and methodical approach to the competitiveness. Considered administrative aspect of determining the level of competitive ability of the enterprise potential from the standpoint of implementation possibilities basic management functions. The main areas in this act : planning, organization , implementation , control and coordination. Definitely need for systematic diagnosis and monitoring of competitive capacity, which provides information on the status and possible the most efficient use of capacity over time and determine not only the direction but also the feasibility of competitive strategy. The place of monitoring indicators that reflect the level of competitive ability of the enterprise potential and evaluate the information for relevance, accuracy and value of the resource as an opportunity to implement a competitive advantage. Identify opportunities for system weak signals is a foundation of proactive management of the competitive potential of the company.

Keywords: industry , competitiveness, capacity management.

Постановка проблеми. Проблема організації ефективного управління сталим розвитком промислового підприємства залежить від здатності реалізації можливостей розвитку, у тому числі і від здатності реалізації конкурентного потенціалу. Це є однією з найважливіших проблем удосконалення механізмів управління конкурентоспроможністю підприємств, особливо в умовах входження закордонних підприємств на ринок України із рівнем конкурентної здатності більшої ніж у вітчизняних. Зазначений процес здійснює вплив на діяльність усіх суб'єктів господарювання, незалежно від того на яких ринках вони функціонують. Існуюче стан розвитку промисловості України свідчить про те, що не всі вітчизняні промислові підприємства здатні до формування ефективного конкурентного потенціалу та ведення конкурентної боротьби. За таких умов, умовою сталого розвитку суб'єктів господарської діяльності постає необхідність розробки та формування механізмів підвищення рівня реалізації власного конкурентного потенціалу, а також пошук нових можливостей. Таким чином, питання формування та реалізації механізмів підвищення рівня конкурентного потенціалу промислових підприємств слід вважати актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій з проблем формування та реалізації конкурентного потенціалу підприємств різних галузей економіки підтверджує значний інтерес вчених до вдосконалення сутності поняття "конкурентний потенціал", його структури та складу, розкриття шляхів його збільшення. Даному аспекту присвячені фундаментальні роботи І. Ансоффа, Б. Базиліюка, Л. Гришко, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Фатхутдінова. Проблема управління потенціалом у сучасній економіці розглядається в дослідженнях В. Гончарова, А. Задой, Н. Краснокутської, Є. Лапіна, І. Репіної, О. Федоніна та інших.

Мета статті полягає у вдосконаленні механізму реалізації конкурентоздатності та виявлення конкурентних можливостей нового

¹ Койчуев Т «Экономика переходного периода», Бишкек, Илим, 1995 г.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

рівня на промислових підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Метою удосконалення системи управління конкурентоспроможністю є підвищення ефективності діяльності підприємства на основі розробки механізму комплексної оцінки і обґрунтованості всіх управлінських рішень з точки зору їх впливу на підвищення конкурентоспроможності. Система управління останньою представляє собою комплекс взаємопов'язаних елементів, які функціонують у часі як єдине ціле, вирішуючи при цьому головне завдання – забезпечення досягнення запланованих стратегічних цілей підприємства.

Для того, щоб система досягла своїх максимальних можливостей, необхідно належним чином сформувати її внутрішню структуру та процес управління.

Оскільки будь-яке підприємство – це цілеспрямована, керована система, то визначення його конкурентного потенціалу має враховувати цілеспрямований характер діяльності останньої.

Основою в дослідженні проблеми управління конкурентним потенціалом виступає системний підхід, який є однією із форм методологічного знання. Серед важливих понять та принципів системного підходу виділяють цілісність, зв'язок, структуру і організацію, рівні системи та ієрархію цих рівнів, управління, мету та доцільність поведінки системи, самоорганізацію, функціонування і розвиток системи [3,4,5].

На підприємстві необхідно систематично проводити діагностику і моніторинг конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан та можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрямки, але й можливості реалізації конкурентної стратегії.

Як відомо, будь-яка система представляє собою поєднання двох підсистем: об'єкта та суб'єкта управління, який здійснює свідомий вплив на об'єкт з метою досягнення поставленої мети. Саме в процесі управління відбувається взаємодія між об'єктом управління та управлінською підсистемою, яка знаходить свій прояв в обміні інформаційними потоками між собою та зовнішнім середовищем.

На нашу думку, для системного управління сукупним потенціалом необхідно здійснити вибір об'єкта управління, в якості якого нами виділений конкурентний потенціал.

Саме складність внутрішньої структури потенціалу зумовлює невизначеність, непередбачуваність поведінки підприємства. В такій системі ніколи не можливо передбачити в який з можливих станів вона перейде. Невизначеність не є наслідком тільки недостатності знання про потенціал, це – його об'єктивна властивість. Випадковість у системі, поряд із складністю внутрішньої структури, обумовлена й зовнішнім впливом [1,3].

Головною метою системного управління сукупним потенціалом є утримання на визначеному рівні кожного з елементів конкурентного потенціалу. Для цього проводиться аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, який забезпечує управляюча підсистема. Вагомим моментом є забезпечення оптимального, збалансованого функціонування елементів обох підсистем. Тільки в цьому випадку можливе забезпечення синергетичного ефекту, досягнення та відтворення стійких конкурентних переваг всієї системи. У спрощеній інтерпретації управління конкурентоспроможністю можна ототожнити з підтримкою стійкого економічного стану системи та запасу конкурентоспроможності на припустимому рівні. Ефективність збереження конкурентного потенціалу підприємства залежить від якості та своєчасності прийняття рішень, які ґрунтуються на результатах оцінки. Управлінське рішення представляє собою результат вибору із сукупності альтернативних варіантів єдиного, який є одним з правильних у конкретних умовах господарювання.

Правильність та ефективність прийнятого управлінського рішення багато в чому залежить від якості використовуваної інформації, що і обумовлює наукову обґрунтованість, своєчасність, гнучкість, адресність та конкретизацію. Управлінський аспект визначення рівня конкурентного потенціалу підприємства слід розглядати з позицій основних функцій управління. Основними напрямками при цьому виступають: планування, організація, мотивація, контроль, регулювання. Планування має вирішальне значення, оскільки розробка плану припускає вибір напрямків розвитку підприємства, визначення складу та послідовності робіт, обґрунтований набір засобів для формування конкурентного потенціалу та реалізації шляхів розвитку. Організація забезпечує ефективне функціонування підприємства, розробку та реалізацію конкурентної стратегії, формування структури конкурентного потенціалу та умов його реалізації. Організаційне забезпечення відповідає за чітку підготовку і організацію робіт щодо розподілу праці між функціональними підсистемами, підрозділами; створення умов для ефективного виконання робіт, передбачивши відповідне інформаційне, технічне, ресурсне та кадрове забезпечення. Регулювання передбачає уточнення планів та заходів щодо досягнення цілей та коригування процесів управління на основі аналізу змін конкурентного потенціалу підприємства. Ця функція, враховуючи вплив зовнішнього середовища, робить можливим досягнення запланованого стану підприємства. Функція мотивації повинна сприяти активізації процесів саморозвитку працівників, максимальній віддачі творчого та інноваційного потенціалу персоналу підприємства, стимулюванню зацікавленості у вирішенні поставлених завдань. Мотивація повинна включати та забезпечувати: наявність високоефективної і мотивуючої системи заохочення; систему морального заохочення працівників; систему матеріального заохочення працівників. Координація повинна забезпечувати погодження та ув'язку між метою та завданнями поточного та стратегічного управління. Одним з головних завдань координування є досягнення балансу загальносуспільних, групових та приватних інтересів між робітниками, персоналом управління та керівним складом підприємства. Функція контролю націлена на системне спостереження і перевірку відповідного процесу функціонування керованого об'єкта прийнятим управлінським рішенням, визначення результатів впливів на керований об'єкт з метою оцінки економічної ефективності діяльності [4].

Беручи до уваги системний характер та з позицій основних функцій управління, загальний процес управління конкурентним потенціалом підприємства можна представити як реалізацію заходів (рис. 1).

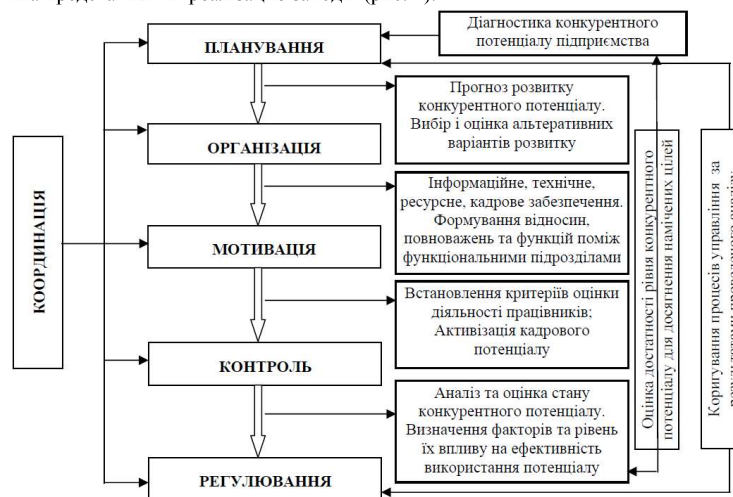


Рис. 1. Процес управління конкурентним потенціалом

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Основною метою управління конкурентним потенціалом є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища.

Для постановки і рішення задач оптимізації управлінських рішень, направлених на ефективне використання та розвиток конкурентного потенціалу, потрібно враховувати такі основні принципи: орієнтація на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства; чітке формулювання критерію оптимальності в однозначному варіанті; оптимальне функціонування кожного з локальних потенціалів, які входять до складу конкурентного потенціалу; врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів; саморегулювання та саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища; можливість довгострокової реалізації алгоритму оцінювання конкурентного потенціалу на підприємстві; можливість і доцільність оцінювання конкурентного потенціалу за допомогою економіко-математичних методів.

Основною метою управління конкурентним потенціалом є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища. До основних напрямків подолання труднощів під час прийняття рішень, спрямованих на збереження конкурентного потенціалу підприємства, можна віднести наступні: досягнення узгодженості застосовуваних моделей і методів оцінки конкурентного потенціалу з достовірністю використовуваної інформації; комбінування економіко-математичних методів та аналізу для вирішення окремих задач оцінки.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рішення розроблюються і реалізуються.

За таких умов діагностика конкурентного потенціалу набуває важливого значення, бо надає можливості встановлення системи пропорцій та визначення напрямків підтримки конкурентного потенціалу в збалансованому стані; дає можливість уникнути конфліктів та ефективно спланувати і використовувати свої ресурсні можливості. Результатом діагностування є повний опис поточного та перспективного становища підприємства. Виділяють три форми організації процесу діагностики: аналітична, експертна, імітаційна [2].

Важливе місце в діагностиці займає система моніторингу показників, що відображає рівень конкурентного потенціалу підприємства та оцінює отриману інформацію на актуальність, достовірність - цінність. Система моніторингу передбачає розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за контрольованими показниками його формування, визначення розмірів відхилення фактичних результатів від оптимальних, виявлення причин та оцінювання наслідків цього відхилення.

Для правильного визначення відхилення велике значення має встановлення масштабів припустимих відхилень. Класики менеджменту підкреслюють: «Визначення масштабу припустимих відхилень - питання кардинально важливе. Якщо взяти занадто великий масштаб, то проблеми, що виникають, можуть набути погрозливих рис. Але якщо масштаб взяли занадто невеликий, то організація буде реагувати на дуже незначні відхилення, що є руйнівним і потребує багато часу». Масштаб відхилень розробляється на підприємстві залежно від специфіки його діяльності з метою визначення дійсно важливих відхилень [4].

Висновки. Здатність досягнення певної міри реалізації можливостей конкурентного потенціалу промислових підприємств є необхідною умовою досягнення сталого розвитку підприємства на засадах проактивного розвитку.

Механізми підвищення рівня використання можливостей конкурентного потенціалу підприємства повинні ґрунтуватися на проактивній здатності процесів управління складовими конкурентного потенціалу.

За допомогою структурування процесу управління конкурентним потенціалом підприємства визначено рівень впливу елементів системи управління на виявлення найбільш пріоритетного напрямку використання стратегічних можливостей і, визначати пріоритети в розвитку відповідно до намічених цілей з метою ефективного функціонування на ринку, що дозволяє розглядати процес пошуку реалізації можливостей як окремий ресурс конкурентного потенціалу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: 1989. – 519 с.
2. Бачевский Б.Е., Витюк Е.В. Оценка производственного потенциала предприятия. Экономика: проблемы теории та практики. 36. наук, праць Дніпропетровського національного університету. Вип. 196. Т. IV. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. — С. 926-932.
3. Білопольський М.Г. Управління маркетинговим потенціалом металургійних підприємств: Монографія / М.Г. Білопольський, Н.М. Маркова, О.В. Кленін, Р.О. Толпежников. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2010. – 228 с.
4. Гончаров В.М. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств: Монографія / В.М. Гончаров, М.В. Савченко, Д.В. Солоха та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2008. – 202 с.
4. МакДональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб: Питер, 2000. – 320 с.
5. Толпежников Р.А. Проактивный механизм управления потенциалом промышленного предприятия / Р.О. Толпежников Р.А. // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. У двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – Вип. 31. – Ч. II. – Т. 2. – С. 54-59.

РЕЗЕРВЫ УКРАИНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЫВКА

Трофимчук Г.П. Председатель Экспертного совета Фонда поддержки научных исследований «Мастерская евразийских идей» (Российская Федерация)

Трофимчук Г.П. Резервы украинского экономического рывка.

В статье рассматриваются возможности и методы применения дополнительных механизмов – в том числе информационного, социального, общественного и ряда других, – способных кардинально активизировать экономику Украины на международном и межрегиональном уровне. Автором приводятся доказательства того, что без этих важных составляющих национальная экономика не может выдержать конкуренции в глобальном мире.

Ключевые слова: глобальная экономика, конкурентные преимущества, украино-российское сотрудничество, межрегиональный обмен, мультивекторность, сильная Украина, евросоюз, таможенный союз.

Я постараюсь рассмотреть проблему экономического развития Украины в несколько ином аспекте. Чтобы не повторять те тезисы, технические выкладки и цифры, которые были представлены до меня и будут представлены после. Зачастую макроэкономика мешает. Например, не каждый украинец понимает выгоды украино-российских интеграционных проектов, так как их не разъяснили людям на простом и понятном языке.

Донецкая производственно-промышленная база – одна из наиболее мощных баз мировой экономики. Поэтому тот факт, что юбилейный XX Международный семинар на тему «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект» проводится в этом месте, является показательным, символическим.

Донбасс заслуживает того, чтобы эта марка стала не только знаком продукции мирового качества, но и была узнаваемой по всему миру, вошла в сознание большинства народов мира, как это происходит сегодня с наиболее известными брендами, которые фактически превратились из национальных в экстерриториальные, с глобальным охватом. За счёт этого таким же знаком качества должна стать и сама Украина. Однако нельзя забывать, что для достижения этой цели нужны нестандартные методы информационной работы.

Когда африканский или австралийский ребёнок наденет на голову кепку с донецким логотипом, оставив в стороне бейсболки с