

АНТИСИПАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВАЖІЛЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР В УМОВАХ ЄВРОАСОЦІАЦІЇ УКРАЇНИ

Долаючи руйнівні впливи тотальної кризи, що охопила усі сфери національної економіки, вітчизняні суб'єкти господарювання поступово втрачають конкурентні переваги, оскільки змушені використовувати увесь ресурсний потенціал на забезпечення беззбиткового функціонування та виживання, а не в цілях зміцнення ринкових позицій та прогресивного розвитку. Та поряд з цим, українська економіка стоїть на порозі докорінних змін, котрі розпочались у період укладання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та повинні й надалі масштабно реалізовуватись впродовж імплементації її положень. Слід зазначити, що Європейський Союз вже надав для вітчизняних бізнес-структур привабливі пропозиції з метою сприяння їхній зовнішньоекономічній діяльності, зокрема, мова йде про торговельні преференції щодо тимчасового зниження або скасування митних зборів. Однак, як свідчить офіційна статистика, у 2015 році українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності неповною мірою використовують умови преференційного режиму, тим самим продовжуючи тенденцію 2014 року, коли квоти на окремі товарні позиції залишились цілковито невичерпаними, а на значну частину товарів – використані лише на 5-10%. При цьому однією з причин відмови вітчизняних суб'єктів господарювання від виходу на європейський ринок є низький рівень їхньої конкурентоспроможності на фоні успішно функціонуючих іноземних бізнес-структур, що пропонують конкурентоспроможну продукцію за вартісними та споживчими параметрами.

Однак, на вищезазначеному пропозиції Європейського Союзу щодо сприяння зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання не завершуються. Так, одним із найбільш масштабних заходів у рамках імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом є введення у дію 1 січня 2016 року глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, котра передбачатиме, насамперед, скасування або ж істотне зменшення ставок експортних та імпорتنих мит, мінімізування нетарифних бар'єрів на засадах гармонізації вітчизняних технічних стандартів із європейськими, справедливу конкурентну боротьбу та рівні умови входу на ринок.

Вищевикладені перспективи євроінтеграції України не є цілковито безхмарними для вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Адже, як зазначалось вище, перші результати функціонування українських експортерів та імпортерів в умовах автономного преференційного режиму Європейського Союзу не є втішними. Таким чином, одним із нагальних завдань вітчизняних бізнес-структур є різноаспектне підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності. В сучасних кризових умовах, що спричиняють дефіцит практично усіх видів ресурсів для підприємницької діяльності, вирішення проблеми забезпечення належного рівня конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів уможливиться на засадах задіяння прогресивних управлінських інструментів та механізмів, що у вкрай нестабільному, невизначеному та малопрогнозованому середовищі функціонування здатні зміцнювати ринкові позиції підприємницьких структур.

Зокрема, пропонуємо зосередити увагу на антисипативному менеджменті, що передбачає цільове ідентифікування слабких сигналів середовища функціонування та дослідження їх подальшого розвитку до конкретних потенційних явищ з метою завчасного визначення на цій основі перспективних можливостей або руйнівних загроз для діяльності господарюючих суб'єктів. Таким чином, керівники підприємств одержують обґрунтовану інформаційну базу про

сприятливі шанси та небезпеки середовища функціонування на ранніх етапах їхнього виникнення, що формує значний часовий резерв для виваженого розроблення й вчасного ухвалення превентивних управлінських рішень.

Варто зазначити, що процес антисипативного менеджменту як конкретної управлінської функції реалізовується за класичною послідовністю процесно-структурованого менеджменту, однак кожен його етап набуває конкретного змістового наповнення відповідно до специфіки цілей та завдань цього виду управління, пов'язаних із випередженням змін середовища функціонування. Зокрема, ключовими етапами антисипативного менеджменту є такі:

1. Реалізація технології антисипативного менеджменту шляхом виконання функцій антисипативного планування, антисипативного організування, антисипативного мотивування, антисипативного контролювання та антисипативного регулювання.

2. Формування методів антисипативного менеджменту як способів впливу керуючої системи на керовану систему підприємства з метою забезпечення результативного випередження змін середовища функціонування.

3. Трансформування розроблених методів антисипативного менеджменту у відповідні управлінські рішення, спрямовані на результативне використання можливостей чи усунення загроз умов діяльності.

4. Реалізація керівництва як об'єднувальної функції антисипативного менеджменту на засадах всеосяжного охоплення усіх його етапів з метою забезпечення їхнього ефективного перебігу.

Слід зазначити, що європейський ринок характеризується гострою конкурентною боротьбою, у якій змагаються провідні та високоуспішні бізнес-структури, що вже репрезентували та утвердили себе на ринку високоякісною продукцією та сформованим іміджем. А тому вітчизняним підприємствам слід шукати нові шляхи підвищення їхньої конкурентоспроможності на засадах формування «ексклюзивних» конкурентних переваг. Антисипативний менеджмент дозволяє віднайти унікальні можливості підвищення конкурентоспроможності підприємств у різних сферах їхнього функціонування, адже ідентифікує найперші, слабкі ознаки їхньої появи та інтерпретує подальший розвиток і таким чином дає змогу найбільш максимально проаналізувати та використати перспективні шанси умов діяльності.

Як відомо, конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання формує конкурентоспроможність його продукції, ефективність функціонування та концентрованість ринку. Як засвідчив перший досвід діяльності вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в умовах автономного преференційного торговельного режиму Європейського Союзу, особливу увагу керівництву слід звернути саме на підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції. Таким чином, пріоритетними напрямками дослідження антисипативного менеджменту повинні стати ті внутрішні та зовнішні сфери, в яких можна ідентифікувати можливості для покращання економічних, маркетингових та споживчих параметрів продукції. Мова йде, насамперед, про виробничу, маркетингову, фінансово-економічну, а також науково-дослідну та дослідно-конструкторську сфери діяльності бізнес-структур.

Водночас, не слід також забувати і про дослідження середовища функціонування підприємств у контексті розпізнавання слабких сигналів можливостей підвищення рівня фінансово-економічної, виробничої та комерційної ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. За цією складовою конкурентоспроможності підприємств основна увага повинна бути зосереджена на дослідженні фінансово-економічного, матеріально-технічного, соціально-кадрового та виробничого видів їхньої діяльності.

Незважаючи на забезпечення справедливої конкуренції та рівних умов входу на європейські ринки в межах дії зони вільної торгівлі, керівники підприємницьких структур у цілях антисипативного менеджменту повинні досліджувати також конкурентне середовище в розрізі усіх його учасників (конкурентів, постачальників, споживачів, інших контрагентів) з метою виявлення слабких сигналів потенційних змін їхньої діяльності, що можуть підвищити або знизити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.