

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

© Горбаль Н.І., Романишин С.Б., 2009

У статті проаналізовано становлення систем управління КСП підприємств, зокрема на основі чотирьох парадигм Р.Пейса і Е.Стефана, та описано його особливості в країнах з розвинутою ринковою економікою та в соціалістичних країнах. Досліджено особливості існуючих на сьогодні підходів до управління КСП в США, Японії, Західній Європі та Україні.

In the article the evolution of the systems of firms' competitiveness management is analyzed especially based on four paradigms developed by R.Pace and E.Stephan. Specific of the firms' competitiveness management in developed and socialist countries are described. Characteristics of the contemporary methods of competitiveness management in USA, Japan, Western Europe and Ukraine are shown.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останнього десятиліття ринкові перетворення в Україні зумовлюють зміни в системі управління підприємствами, адекватні зовнішньому конкурентному середовищу. Конкурентоспроможність (КСП) підприємства як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг. Нестача в Україні теоретичних і практичних методів діяльності в умовах сильної конкуренції, методик досягнення і підтримання рівня КСП стримує розвиток вітчизняних підприємств і економіки цілому, що і зумовлює актуальність вивчення цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних праць, присвячених питанням КСП підприємств й систем управління нею, варто зокрема виділити роботи А.Е. Воронкової, О.Є. Кузьміна, І.О. Піддубного, М. Портера, Р.А. Фатхутдинова, В.Г. Шинкаренко [1–6], у яких висвітлено сутність, методика управління КСП різних об'єктів. Та актуальним на нашу думку залишається вивчення та узагальнення еволюції та існуючих підходів до підвищення КСП підприємств.

Цілі статті. Завданням статті є аналізування еволюційного розвитку, сучасного стану методик управління КСП з метою вироблення рекомендацій щодо вибору найприйнятніших із них для вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу досліджень. Еволюцію управління КСП можна, зокрема, прослідкувати на основі аналізу парадигм КСП Р.Пейса і Е.Стефана (табл. 1) [6, 7]. Відповідно до точки зору цих авторів перша парадигма КСП, яка застосовувалась до промислової революції, передбачала такий критерій КСП як індивідуальне виробництво товарів/послуг відповідно до особливих потреб споживачів, при цьому управління мало примітивний універсальний характер. Критерієм КСП другої парадигми, яка застосовувалась у країнах з розвинутою ринковою економікою після промислової революції, були виробництво і постачання споживачам стандартизованих товарів і послуг у великій кількості, що досягалось ростом продуктивності праці та зниженням витрат на одиницю товару. Управління в цей час ускладнюється із виникненням крупних підприємств, концернів, трестів, а основна властивість систем КСП, елементом яких стає маркетинг, – висока продуктивність та низькі витрати.

Парадигми конкурентоспроможності Р.Пейса і Е.Стефана [7]

Характеристики	Парадигма 1	Парадигма 2	Парадигма 3	Парадигма 4
Характеристика ери	Ремісництво	Продуктивність	Якість	Швидкість доставки
Основна вимога	Відсутність браку в товарі	Відсутність дефіциту товару	Відсутність скарг на якість	Відсутність запізень з поставками
Критерій	Мистецтво виконання	Кількість	Відмінна якість	Прямий характер поставок
Ключовий фактор	Залучення висококваліфікованих майстрів	Розробка виробничих ліній	Створення самокерованих робочих груп	Підготовка енергійних робітників

Критерієм третьої парадигми КСП, що застосовувалась у розвинутих країнах із початку 1950-х рр., була висока якість продукції. Новою властивістю систем КСП стала наявність висококваліфікованих і мотивованих працівників, а центральне місце в ній зайняв маркетинг. Четверта парадигма, пов'язана з інтенсифікацією поширення інформації в 1970-х рр., передбачала такий критерій КСП як швидкість задоволення потреб споживачів. При цьому, на думку В.Шинкаренка [6], зараз формується нова парадигма, яка базується на передбаченні й формуванні потреб споживачів. На відміну від нього І.Білецька вважає, що для сучасної парадигми характерні глобалізація бізнесу й формування нової економіки, основними критеріями КСП є темпи росту компаній, ефективність діяльності й обсяг накопичених знань, а ключовими чинниками КСП – керування неосяжними активами, управління через альянси, просування бренду і пошук талановитих співробітників [8]. На нашу ж думку сучасна парадигма справді характеризується глобалізацією і формуванням потреб споживачів, однак, наявність “неосяжних активів” і визначальна роль альянсів у формуванні КСП викликають сумнів і суперечать домінуючій на сьогоднішній точці зору на КСП, відображеній зокрема в працях М. Портера [4].

Еволюцію систем управління КСП також відображають чотири основні етапи [2], часові рамки яких дещо відрізняються у колишніх соціалістичних країнах у порівнянні з країнами з розвинутою ринковою економікою, що пов'язане з відсутністю внутрішньої конкуренції, економічною ізоляцією і певним відставанням у суспільному і науково-технічному розвитку.

Так, перший етап еволюції управління КСП у країнах із розвинутою ринковою економікою, що тривав від початку промислової революції до початку 1950-х років, відзначався переважанням цінових методів конкуренції та відсутністю цілеспрямованого процесу управління КСП. А для СРСР та й інших соціалістичних країн цей період тривав до 1960–70-х років. Соціалістична планова централізована система господарювання практично не враховувала потреби споживачів, підприємства виробляли продукцію, що відповідала їх виробничим можливостям, а не попиту. Експорт вважали реалізацією товарних надлишків, тому питання міжнародної КСП товарів не було актуальним, і управління КСП як цілеспрямований процес не здійснювалося.

Другий етап розвитку систем управління КСП, що тривав протягом 1950–1980-х рр. для розвинутих країн та 1960–1990-х рр. для країн соціалістичного табору, відзначався суттєвими відмінностями для цих двох груп країн. Так, у капіталістичних країнах на зміну ціновим прийшли нецінові методи конкуренції, з'явилися перші наукові розробки щодо управління КСП шляхом підвищення якості продукції (наприклад опублікована у 1978 р. компанією “Форд моторс” методика Q-101 “Керівництво зі створення систем управління конкурентоспроможністю”, в якій була відображена система комплексного управління якістю продукції). Натомість у соціалістичних країнах почалося створення практично ізолюваної сфери експортного виробництва, на підприємствах почали впроваджувати системи забезпечення КСП, що передбачали більшу їх самостійність. Та справді конкурентний ринок, необхідний для ефективного функціонування систем управління КСП, почав формуватись у соціалістичних країнах практично лише наприкінці 1980-х рр.

Існуюча орієнтація на принципи концентрації виробництва призвела до того, що радянська економіка була найбільш монополізованою у світі. Одним підприємством, що перебувало на самостійному балансі, у той час були представлені 27 галузей народного господарства, по 2 підприємства мала 21 галузь, по 3 підприємства – 25 галузей, по 4 підприємства – дев'ять галузей, тобто 88 галузей мали монопольну або олігопольну структуру. У 1989 р. рівень монополізації з 364 видів продукції складав 100 %, з 70 видів – від 90 до 99,9 %, з 58 видів – від 80 до 89,9 %, з 72 видів – від 70 до 79,9 %, з 142 видів – від 50 до 69,9 %. Вцілому в Україні в 1991 р. понад 340 промислових підприємств займали монопольне становище з випуску 774 важливих видів продукції, 173 з них були абсолютними монополістами у випуску 332 видів продукції. Зокрема, за даними Держкомстату СРСР, у 1988 р. в машинобудуванні нараховувалося 166 абсолютних монополістів і 180 монопольних виробництв [1, 9].

Третій етап розвитку систем управління КСП (1980–1990-ті рр.) у розвинутих країнах визначається ширшим трактуванням поняття КСП, найважливішим стає динамічний попит на ринку, який детально вивчають, аналізують і активно формують, тобто визначають засіб задоволення потреби товаром, що виробляється. Четвертий же етап (із середини 1990-х рр. і до сьогодні) відзначається ускладненням методів управління КСП, зокрема, впровадженням адаптивних стратегічних і комп'ютеризованих експертних систем управління КСП як наслідок глобалізації ринків, конкуренції.

Стосовно України, то лише після здобуття незалежності в 1991 р. було започатковане нове соціально-політичне спрямування країни, побудова ринкової економіки та інтеграція в світове співтовариство. Замість централізованих директивних методів управління починають діяти закони конкурентного ринку. Перемогу в конкуренції при цьому визначає не тільки ефективність систем управління, а широке коло цілей, що системно формують необхідний рівень КСП [2]. При цьому з посиленням інтеграції України у світове співтовариство, виходом вітчизняних підприємств на міжнародні ринки щоразу більшої актуальності набуває їх міжнародна КСП.

У 1990-х рр. в Україні відбувається формування конкурентного середовища, і кількість монопольних ринків поступово скорочується, зокрема, із 7000 у 1994 р. до 584 у 1999 р., і в 2004 р. рівень монополізації вже становив 40 %. Про зменшення монополізації в основних галузях економіки свідчать і обчислені значення коефіцієнта Герфіндаля-Гіршмана (табл. 2).

Таблиця 2

Інтенсивність конкуренції в основних галузях економіки України [1]

Галузі	Значення індексу Герфіндаля-Гіршмана (H^*)						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Машинобудівна	1480	1388	1322	1258	1203	1166	1018
Хімічна	1406	1318	1265	1195	1142	1108	967
Металургійна	1036	971	932	881	842	816	712
Легка	984	923	886	836	800	775	615
Харчова	800	750	720	680	650	530	350

* При $H > 1800$ ринок є високомонополізованим, при $1000 < H < 1800$ має середній рівень монополізації, а при $H < 1000$ – низький рівень монополізації.

Разом з тим, на сьогодні рівень монополізованості економіки все ще залишається високим, зокрема, у сегментах, пов'язаних із природними монополіями – у машинобудуванні (70%), хімічній галузі (50 %), металургійній промисловості (35%), нафтохімічному і нафтогазовому секторах вітчизняної економіки [1, 3]. Попри це окремі автори навпаки обстоюють доцільність монополізації у важливих секторах економіки, в першу чергу машинобудуванні. Так, В. Романенко [10] вважає, що внаслідок антимонопольних заходів значна кількість колишніх підприємств-монополістів (зокрема, в машинобудуванні – завод “Ковельсьільмаш”, Прилуцький завод “Пожмашина”, ВО “Азовмаш”, Стахановський машинобудівний завод) опинилася у кризовому стані або припинили існування. Реструктуризація призвела до розпорошення, подрібнення наукововиробничих об'єднань та великих підприємств, внаслідок чого значно зросла кількість заводів, та не зросла їх

КСП. Тому, на думку В. Романенка, функціонування в Україні численних, але малопотужних за обсягами виробництва підприємств, становить загрозу для економіки і може призвести до втрати цілих видів економічної діяльності, особливо високотехнологічного напрямку. Відповідно існує потреба формування на базі українських підприємств крупних монополістичних угруповань, які б репрезентували державу у світі. Такі структури він вважає доцільним створити передусім у високотехнологічних пріоритетних галузях. У машинобудуванні їх потрібно сформувати насамперед у системотвірних галузях, котрі визначають техніко-економічний рівень продукції, зокрема, в мікроелектроніці, верстатострументальній, електротехнічній промисловості, двигунобудуванні [10].

На сьогодні у світі системи управління КСП різних підприємств мають багато спільного, проте існує й ряд національних відмінностей. Лідерами в галузі КСП є корпорації Японії, США та деяких країн Західної Європи. Так, КСП більшості японських товарів є найвищою в світі, що обумовлюється такими особливостями систем управління КСП в Японії: – орієнтацією на виробництво продукції з вищою якістю, ніж у інших країнах, що зумовлене бідністю сировинних і енергетичних ресурсів, які необхідно імпортувати; – охопленням комплексною системою управління КСП всієї діяльності корпорації; – орієнтацією на запобігання дефектів, а не їх виявлення й усунення, та переважання контролю КСП технології й технологічних процесів над контролем КСП продукції; – врахуванням в системі управління КСП досягнень інших держав – США, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції тощо; – ефективними діями керівників, спеціалістів підприємств, які реалізували принципи комплексного управління КСП успішніше, аніж у інших державах.

Щодо управління КСП у США, то тут використовується ряд спеціалізованих стратегічних програм підвищення КСП, контроль за рівнем КСП здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу продукції і носить не лише контрольний, а й аналітичний характер, велику увагу приділяють витратам, пов'язаним зі створенням продукції із високою КСП, і характерною особливістю є проведення регулярного оцінювання систем управління КСП з метою підвищення їх ефективності.

Аналізуючи західноєвропейський досвід комплексного управління КСП, слід зазначити, що сьогодні ці держави акцентують на забезпеченні КСП на етапі проектування виробу, де створюються методи, які дозволяють мінімізувати можливість виникнення відхилень на етапі виробництва. Зв'язок між встановленням термінів, оптимізацією витрат і відповідним рівнем КСП визначається через проведення аналізу так званого “трирівневого циклу”: в період виробництва товару на стадії проектування проводять планування витрат, термінів і відповідного рівня КСП; на стадії реалізації здійснюється управління ними; на стадії початку використання враховують витрати протягом гарантійного терміну тощо [2].

Стосовно ж України, то управління КСП є відносно новою сферою для вітчизняних підприємств, що ще не мають достатнього досвіду роботи в умовах конкуренції. У нових умовах господарювання їм необхідно прискорити процес створення систем управління КСП, адаптованих до ринкових відносин, посилити їх стратегічну орієнтацію. Побудова цих систем вимагає вирішення таких науково-методичних і практичних завдань: формування концепції управління конкурентним потенціалом підприємства як складним об'єктом діагностики, прогнозування; розробка інструментарію оцінки власних конкурентних переваг; удосконалення механізмів управління КСП, визначення змісту функцій управління, мотиваційних механізмів тощо; визначення методів управління змінами на підприємстві; формування і реалізація стратегії КСП підприємства тощо [1]. А застосування систем дасть можливість: забезпечити високу якість управління, підвищити надійність систем управління КСП (і, як наслідок, досягнення відповідного рівня КСП) в умовах непередбачуваного і динамічного зовнішнього конкурентного середовища; забезпечити інваріантність систем управління КСП до різних типів підприємств; зменшити час розробки і впровадження систем в практику функціонування підприємств, інтенсифікувати їх адаптацію; підвищити рівень гнучкості й мобільності систем управління.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз засвідчив еволюційність розвитку систем управління КСП у світі й виявив суттєві відмінності в їх історичному становленні у країнах з розвинутою ринковою економікою та соціалістичних країнах, що відобразились в

існуючих на сьогодні на підприємствах цих країн методиках управління КСП. На вітчизняних підприємствах рекомендовано прискорити процес створення систем управління КСП, адаптованих до ринкових відносин, посилити їх стратегічну орієнтацію. Запозичення ж передових закордонних методик управління КСП та особливості їх адаптації в Україні є цікавою темою для подальших досліджень.

1. Воронкова А.Е. *Моделювання управління конкурентоспроможністю підприємства: еколого-організаційний аспект: Монографія* / А.Е. Воронкова, С.К. Рамазанов, О.В. Родіонов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – 368 с. 2. Кузьмін О.Є. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник* / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с. 3. Піддубний І.О. *Управління міжнародною конкуренто-спроможністю підприємства: Навч. посібник* / І.О. Піддубний, Л.І. Піддубна. – Харків: ІНЖЕК, 2004. – 264 с. 4. Портер М. *Конкуренція: Учеб. пособие* / М. Портер ; пер. с англ. – М.: Изд-во “Вильямс”, 2005. – 608 с. 5. Фатхутдинов Р.А. *Стратегический маркетинг* / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2002. – 448 с. 6. Шинкаренко В.Г. *Управление конкурентоспособностью предприятия* / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с. 7. Race R. W., Stephan E.G. *Paradigm of Competitiveness // Competitiveness Review*. – 1996. – Vol 6, № 1. – P. 8–13. 8. Білецька І.І. *Механізм підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на олігополістичному ринку (на прикладі феросплавних заводів України: Автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами”* / І.І. Білецька. – Дніпропетровськ, 2006. – 20 с. 9. Иванов Ю. Б. *Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: науч. изд.* / Ю.Б. Иванов. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 256 с. 10. Романенко В. *Конкуренція і конкурентоспроможність* / В. Романенко // *Вісник НАН України*. – 2007. – № 8. – С. 14–17.

УДК 657.423

С.М. Гоцуляк

Одеський державний економічний університет

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

© Гоцуляк С.М., 2009

Розглянуто підходи до визначення оборотного капіталу у розрізі їх практичної значимості. Дослідження визначень, що даються оборотному капіталові, основними економічними школами та їх порівняльний аналіз, дозволило знайти найпрактичніші та найобґрунтованіші підходи до трактування цієї економічної категорії.

Approaches to working capital definition in a cut of their practical importance are considered. Research of definitions of a working capital by the basic economic schools and their comparative analysis have allowed to find the most practical and well-founded approaches to treatment of this economic category.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростання динамічності економічних відносин і глибинна трансформація їх внутрішньої природи, підвищення значення інноваційного чинника у забезпеченні конкурентоспроможності та довгострокової результативності компаній визначають необхідність переосмислення аналітичного інструментарію управління нею. За сучасних умов змінюються не лише технології розробки та прийняття управлінських рішень, а й самі критерії їх оцінки, тобто метрика економічних розрахунків. Указані процеси відбуваються настільки швидко, що вітчизняні наукові школи не лише не встигають розробляти практично придатні аналітичні