

Попрієнко І. С.

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **СИСТЕМА ВАЖЕЛІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Досягнення конкурентоспроможності за витратами та цінами є одним з основних завдань менеджменту. Конкурентна боротьба змушує виробників шукати способи зниження собівартості своєї продукції для максимізації прибутку та у такий спосіб стимулює впровадження інновацій у кожній ланці ланцюжка цінності. Конкурентоспроможність підприємств, ґрунтуючись на конкурентоспроможності продукції, у свою чергу, забезпечує досягнення конкурентоспроможності галузі та економіки в цілому.

Одним із ключових факторів, які забезпечують національну конкурентоспроможність, є взаємодія інституціональних секторів економіки. Як відомо, система національних рахунків включає реальний (приватний нефінансовий), бюджетний (урядовий або фіскальний), грошовий (фінансовий або банківський), зовнішній сектори. Ефективна взаємодія цих секторів призводить до досягнення певного рівня конкурентоспроможності на національному рівні.

Управлінська функція сьогодні – це є найбільш важливий фактор ефективності організації. Лише одиниці підприємств інвестують у стратегію: стратегічне планування, дослідження ринків, розробку та освоєння виробництва нової продукції. Зневага агресивним вкладенням у стратегію унеможлиблює ані використання стратегічного управління, ані професійне ведення бізнесу. Тому в сучасних умовах розвитку бізнесу центральне місце займають питання ефективного управління корпоративною діяльністю, в тому числі раціональних, трансакційних витрат в масштабах всієї корпорації.

Умовно виділяють три види ефективності: індивідуальну, групову, організаційну. Організаційна перевищує суму індивідуальної і групової ефективності за рахунок синергетичного ефекту, коли організація в цілому здатна досягати більш високих показників, аніж сума ефективності окремих її складових ланок. Ефективною основою існування організацій як засобу рішення проблем, які виникають у суспільстві, є їх здатність виконувати більший обсяг робіт, аніж це можливо за рахунок індивідуальних зусиль окремих підрозділів.

Практика міжнародного бізнесу показує, що найвищої організаційної ефективності досягають великі конкуруючі компанії, більшість із яких є ТНК. Останні здійснюють по-справжньому глобальну стратегію: реалізують свою продукцію в усьому світі, одержують матеріали і комплектуючі з усього світу, розміщують виробництво в багатьох країнах з метою забезпечення конкурентних переваг і, як наслідок, надприбутків.

Інший спосіб досягнення організаційної ефективності полягає в об'єднанні декількох підприємств у промислову групу або, так званий, кластер. Кластер – це група взаємозалежних компаній, що географічно сусідять, і пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері та характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють одна одну. Об'єднання підприємств у кластер має на меті досягнення синергетичного ефекту на основі конкурентоспроможної діяльності всіх суб'єктів групи. Одержання синергетичного ефекту забезпечується за рахунок підвищення ефективності та досягнення конкурентоспроможності ланцюжка цінності.

Так сталося, що в Україні кластери підприємств, об'єднаних, як правило, на рівні споріднених та підтримуючих галузей та пов'язаних між собою проблемою конкурентоспроможності ланцюжка цінності, мають олігархічну сутність. З погляду ефективності на макрорівні та в умовах поточного стану конкуренції більш далекоглядним, стратегічно обґрунтованим та ефективним і є створення та розвиток кластерів, промислово-фінансових груп, тому що останні дозволяють досягати не тільки індивідуальної, але і групової ефективності.

Теорія кластерів припускає побудову галузей на основі концентрації компаній і стимулюванні розвитку в цих галузях діяльності із сильними зв'язками в межах кожного кластера. Сучасна, заснована на знаннях, економіка відводить кластерам значно більш структуровану роль, а національне бізнес-середовище починає широко усвідомлювати значення кластерів в конкурентній боротьбі.

Для сучасного розвитку кластерів в Україні, на нашу думку, характерні наступні риси:

– у ролі механізму, що поєднує компанії в кластер, виступають права власності на ці компанії з боку певного кола осіб. Донедавна об'єднання компаній у кластер носило характер економічної доцільності, тепер же, з поглибленням приватизації, власники підприємств «добирають» відсутні ланки для досягнення ринкової логіки та ефективності;

– межі кластерів: найчастіше поміж окремими олігархічними угрупованнями спостерігається поділ сфер впливу за географічними ознаками;

– галузеві сфери: в сировинному та переробному секторах кластери утворюються переважно у Центральному, в споживчому та секторі послуг – у Західному регіонах України.

Наступним кроком у підвищенні конкурентоспроможності національної галузі є конкурентна взаємодія сформованих українських кластерів. А як відомо, щоб досягти конкурентоспроможності, необхідно, насамперед, підвищити конкурентоспроможність усередині стратегічної групи, тобто групової ефективності. З іншого боку, ці підприємства належать до різних олігархічних кластерів. От чому досягти синергічного ефекту на рівні так званої організаційної ефективності можливо за рахунок професійного менеджменту на макрорівні.

**Список використаних джерел:**

1. Гринько Т. В. Логістика як складова системи управління конкурентоспроможністю підприємства / Т. В. Гринько // Сучасні технології управління розвитком підприємств України: механізми, реалії, перспективи: Колективна монографія / за заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпропетровськ: Біла К. О., 2016. – С. 277–291.
2. Гринько Т. В. Науково-методичні підходи до оцінки кадрового потенціалу медичного закладу / Т. В. Гринько, К. С. Савченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог: НаУОА, 2017. – № 7(35). – С. 23–27.
3. Економічне управління підприємством: навч. посіб. / А. М. Колосов, О. В. Коваленко, С. К. Кучеренко, В. Г. Бикова; за заг. ред. А. М. Колосова. – Старобільськ: Вид-во держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка», 2015. – 352 с.

**Прилипко Д. І.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

**ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА  
В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Інформаційні ресурси необхідні для прийняття управлінських рішень, вони є важливою складовою частиною системи управління підприємством. Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з управлінням процесами, наприклад, процесом збору, накопичення, обробки, передачі, зберігання інформації. Інформаційні потоки, що надходять з усіх структурних підрозділів підприємства, утворюють інформаційну систему, яка, як і будь-яка інша система, об'єднує об'єкт управління і орган управління. Удосконалення інформаційних систем сприяє якнайшвидшому досягненню поставлених цілей і завдань розвитку і стабільного функціонування [1].

Оснoву інформаційної системи становить інформація. Рівень інформації є суб'єктивною величиною, тому що задається конкретним користувачем. При вивченні інформаційних систем часто використовують поняття «дані», які є інформацією в тому випадку, коли їх значення вживається в конкретному контексті [3].

Одним із ефективних чинників управління може бути підвищення якості інформаційних потоків, вдосконалення інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень. Відсутність комплексного застосування методів інформаційного забезпечення в системі управління підприємством, а саме методів збору інформації з відповідних джерел та її аналізу, можна вважати однією з головних причин тяжкого становища великої кількості вітчизняних підприємств.

Інформаційне забезпечення управління підприємства об'єднує сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, необхідних і придатних для реалізації аналітичних процедур, що забезпечують процес управління [6].

Інформаційні системи (ІС) – це об'єкт, який містить наступні складові [2]: 1) аналітичну – обробка даних для отримання управлінської інформації;