

ЛОГІСТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ПРОЦЕСНОГО І КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДІВ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ. У статті опрацьовано методичні особливості логістичної оптимізації параметрів просторово-продуктових стратегій розвитку

КЛЮЧОВІ СЛОВА: маркетинг, конкурентоспроможність, логістика, бізнес-процеси, кластери

АННОТАЦИЯ. В статье проработаны методические особенности логистической оптимизации параметров пространственных и товарных стратегий развития

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: маркетинг, конкурентоспособность, логистика, бизнес-процессы, кластеры

ANNOTATION. The methodical features of logistic optimization of parameters of spatial and commodity strategies of development are worked out in the article

KEYWORDS: marketing, competitiveness, logistic, business-processes, clusters

Постановка проблеми. Складне і динамічне ринкове середовище, що створене процесами постійного стрімкого розширення та глобалізації, вимагає від українських підприємств постійного удосконалення своїх систем маркетингового управління та інформаційних систем їх підтримки. Одним з основних напрямків створення ефективної системи управління підприємством є застосування процесного і кластерного підходів логістичної інтеграції до організації та управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Завдяки синергії їх спільного застосування забезпечується охоплення логістичною оптимізацією всіх рівнів створення конкурентоспроможних бізнес-результатів (рис. 1) [1].

Процеси, що протікають на підприємстві та пов'язані з використанням ресурсів/територій, дозволяють отримати певні результати, які оцінюються шляхом співставлення з цілями. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства виявляється системою, що складається з чотирьох підсистем: цільової, ресурсної, процесної і результативної (рис. 2) [2, 3].



Рис. 1. Рівні забезпечення конкурентоспроможності результатів діяльності підприємств

Цільова підсистема конкурентоспроможності підприємства має ключове значення, адже саме від цілей залежать порядок формування і використання ресурсів підприємства, характер перебігу його процесів і очікувані результати його діяльності, а також їхня оцінка. Аналіз цільової підсистеми доцільно розпочати з визначення цілей діяльності підприємства.

Проблема визначення цілей діяльності підприємства має не лише економічний, а й філософський, етичний, соціологічний, соціально-психологічний зміст. В рамках майже кожної теорії фірми сформулювалося власне специфічне уявлення про основну мету діяльності підприємства.

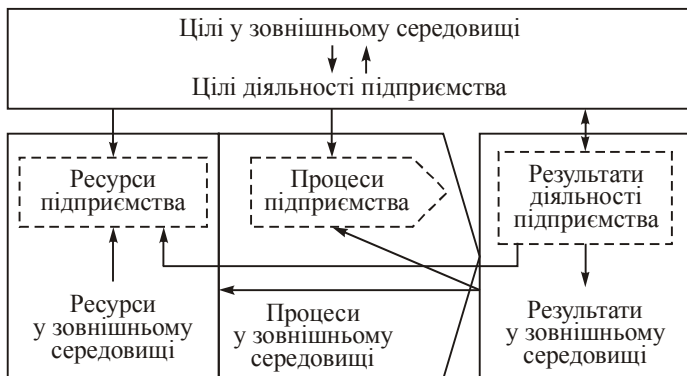


Рис. 2. Конкурентоспроможність підприємства як система

У більшості з ранішніх теорій мета діяльності підприємства пов'язується лише з генерацією певних благ, а процес їхнього розподілу залишається поза увагою. Пізніше, зміна акцентів зумовила розгляд процесу генерації благ як такого, що потребує гармонізації з інтересами суспільства, контрагентів тощо. Зі зростанням мобільності елементів систем господарювання, глобалізації бізнесу зростає актуальність вектору територіально-просторової гармонізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання, пов'язані з принципами логістики, оптимізації бізнес-процесів, організації кластерів, маркетингового управління конкурентоспроможністю опрацьовувалися П. Жозетом, Е. Леммером, Ж. Мингалевою, М. Кітінгом, Дж. Клеггом, М. Портером, В. Прайсом, Д. Радеби, А. Ругманом, П. Самуельсоном, Дж. Соросом, Ю. Уеннопом, Д. Якобсом, Л. Янгом, Т. Стівенсоном, Д. Бауерсоксом, Б. Анікіним, М. Гордоном, О. Гаджинським, О. Новиковим, Е. Мате, Дж. Хіскеттом, Дж. Коулом, А. Г. Кальченко, Є. В. Крикавським, А. І. Семененковим, В. І. Сергєєвим, А. М. Гаджинським, Ю. М. Нерушем, М. Е. Залмановою, М. А. Окландером, А. Ф. Павленком, М. Г. Гузем, Ф. Котлером, Ю. Г. Лисенком, В. Л. Петренком, В. А. Забродським, У. Р. Ешбі та іншими.

У контексті розвитку логістичної методології оптимізації параметрів господарювання в маркетингу важливо зауважити наступне. Ефективність сучасних маркетингових систем ринкової взаємодії базується на застосуванні двох взаємодоповнюючих підходів: процесного, який створює необхідні передумови для отримання споживачами якісного і конкурентоспроможного товару; кластерного, що дозволяє знайти компроміс між централі-

зацією і гнучкістю (адаптивністю) управління, між глобалізацією і локалізацією у господарюванні тощо.

Процесний підхід орієнтований, у першу чергу, не на організаційну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких, є створення продуктів або послуг, що представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів [3]. Застосування процесного підходу до управління підприємством підводить до необхідності переходу на, так зване, «худе виробництво», ресурсозберігаючу організаційну структуру, основними рисами якої є:

а) широке делегування повноважень і відповідальності виконавцям;

б) скорочення кількості рівнів ухвалення та прийняття рішень (центрів відповідальності);

в) підвищена увага до питань забезпечення якості продукції або послуг, а також роботи підприємства в цілому;

г) автоматизація технологій виконання бізнес-процесів [4].

Під процесним підходом до організації та управління діяльністю підприємства (рис. 3) розуміється орієнтація діяльності підприємства на бізнес-процеси, а системи управління підприємства, а також їх об'єднаннями — на управління кожним бізнесом-процесом окремо [5].

На думку В. А. Івлєва та Т. В. Попової у рамках застосування процесного підходу до управління будь-яке підприємство розглядається як бізнес-система, яка являє собою сукупність пов'язаних бізнес-процесів, кінцевими цілями яких є випуск продукції або послуги [3, 5]. Разом з тим К. Цайнінгер наголошує що, бізнес-процес — це взаємопов'язані види діяльності (деякі з них відбуваються одночасно, а деякі — послідовно), які разом, роблять внесок результатом [6].



Рис. 3. Основні елементи процесного підходу до управління підприємством

Бізнес-процес управління включає помірковане використання засобів для досягнення кінцевого результату, оскільки процес змін, впливаючи на управління, спричиняє зміни в корпоративній культурі, які необхідні на кожному рівні управління підприємством: оперативному, тактичному та стратегічному, для досягнення розробленої на підприємстві стратегії діяльності.

Бізнес-процес — це сукупність різних видів діяльності, у рамках якої «на вході» використовується один або більше видів ресурсів і в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача. Бізнес-процес можна зобразити як ряд логічно взаємозалежних завдань, націлених на досягнення результату і який можна охарактеризувати двома важливими особливостями:

Він має своїх ринкових або внутріфірмових «платоспроможних» замовників (одержувачів) або споживачів виробленого продукту або наданої послуги.

Він перетинає організаційні межі, тобто він звичайно реалізується над границями, що існують між підрозділами підприємства, а також між різними підприємствами, пов'язаними між собою відносинами «постачальник-споживач», або навіть проникає крізь ці границі, тобто бізнес-процес найчастіше не залежить від формальної організаційної структури підприємства. [7].

Тут доцільно на додаток до процесного більш детально розглянути кластерний підхід до організації систем ринкової взаємодії. Як справедливо зауважує Каніщенко Н.Г. [8], сучасний розвиток економічних систем характеризується значними змінами в організації виробництва на національному і міжнародному рівнях, що є основою для активного формування нового типу економічних відносин між економічними суб'єктами, а також розвитку нових механізмів реалізації їх економічних інтересів. Важливим стає ефективне використання переваг суспільного поділу праці і запровадження інтенсивних форм організації інноваційних процесів, що веде до кластеризації економічних систем. Формування економічних кластерів стає визначальним чинником підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації.

Процеси економічної кластеризації є закономірним етапом та чинником об'єктивного розвитку ринкових систем. Успішне їх функціонування територіально-галузових інтеграційних об'єднань — економічних кластерів — є передумовою і важелем підвищення продуктивності праці та результативності підприємницької діяльності економічних суб'єктів на макро-, мезо- і мікрорівнях.

У контексті маркетингового управління діяльністю підприємств (їх об'єднань) важливо, що враховуючі сучасні інтеграційні тенденції, які є природним процесом, що формується із об'єктивних потреб міжнародного поділу праці й науково-технічного прогресу, кластеризацію слід розглядати як інструмент підвищення конкурентоспроможності (аналогічно до процесної оптимізації, проте на ієрархічно вищому рівні) економічних суб'єктів на макро- мезо- та мікрорівнях. Адже, суть економічної інтеграції проявляється в її найважливіших характеристиках. Це, по-перше, міждержавне регулювання економічних процесів; по-друге, поступове формування, замість більш або менш незалежних один від одного національних народногосподарських комплексів, регіонального господарського комплексу із загальною структурою відтворення; по-третє, усунення адміністративних і економічних бар'єрів, перешкоджаючих вільному рухові товарів, робочої сили і фінансових ресурсів у межах регіону; по-четверте, зближення внутрішніх економічних умов у державах, які беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

Отже, зовнішнє середовище досить суттєво впливає на формування конкурентоспроможності продукції підприємства за рахунок створення передумов для розвитку, формування виробничої та соціальної інфраструктури, конкурентоспроможність якої в свою чергу так само залежить від рівня конкурентоспроможності продукції підприємства.

Таким чином, для ефективного маркетингового управління логістичними системами необхідно сформувані адаптований до застосування в межах процесно-кластерної оптимізації комплекс методичних інструментів [3].

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення перспективних напрямків інтеграції прогресивних інструментів забезпечення конкурентоспроможності і ефективності у логістичній методології.

Результати дослідження. Методологічно важливим виявляється, що результативна підсистема тісно інтегрована з процесною, адже результати діяльності підприємства зумовлюються перебігом його бізнес-процесів. Тому будь-який елемент результатної підсистеми може розглядатися як вихід бізнес-процесу, яким він зумовлений, відповідно, зумовлює інші.

Зовнішнє середовище конкурентоспроможності підприємства також може розглядатися як таке, що складається з чотирьох сфер: цільової, ресурсної, процесної і результативної. Цільова сфера формується цілями й інтересами зацікавлених сторін, а та-

кож законами суспільного розвитку й об'єктивного світу. Дійсно, будь-яке підприємство, як і суспільство в цілому, має враховувати такі закони як імператив і розуміти шкідливість будь-яких дій всупереч таким законам. І навпаки, цілі діяльності підприємства, що узгоджуються із законами об'єктивного світу, будуть досягнуті більш ефективно завдяки синергічному ефекту від поєднання «зусиль» підприємства і навколишнього середовища.

Вплив цільової підсистеми конкурентоспроможності підприємства на цільову сферу зовнішнього середовища сприймається нами як переважно негативний. Такий вплив проявляється в намаганні підприємства маніпулювати цілями окремих представників зовнішнього середовища у власних «інтересах», чим порушуються природні інтереси останніх.

Ресурсна сфера зовнішнього середовища включає всі наявні ресурси, що є основною для будь-яких природних і суспільних процесів. Ресурсна підсистема конкурентоспроможності підприємства є складовою ресурсної сфери зовнішнього середовища і отримує з неї майже всі необхідні для діяльності підприємства ресурси.

Процесна сфера включає всі природні і суспільні процеси, що протікають. Такі процеси, а також результати їхнього протікання чинять безпосередній вплив на перебіг бізнес-процесів підприємства. У свою чергу, процесна підсистема конкурентоспроможності підприємства є складовою процесної сфери зовнішнього середовища. Так, наприклад, можна розглядати виробничий процес підприємства як складову процесу створення валового продукту в масштабах держави чи навіть світу.

Результатна сфера зовнішнього середовища акумулює всі результати, що спричинені процесною сферою. Такі результати безпосередньо чи опосередковано впливають на формування ресурсної сфери і перебіг бізнес-процесів підприємства. Зрозуміло, що результатна підсистема конкурентоспроможності підприємства робить безпосередній внесок у формування результатної сфери зовнішнього середовища. Конкурентоспроможність є характеристикою інтегральною, і її аналіз доцільно здійснювати на основі аналізу факторів, що формують конкурентоспроможність [9, 10]. Взаємозв'язок таких факторів з рівнями конкурентоспроможності проілюстровано на рис. 5.

Кластеризація у територіально-просторовій оптимізації параметрів і логістичних моделей взаємодії економічних систем виявляється таким чином ефективним підходом внаслідок. По-перше, слід зазначити, що на кожному рівні (мікро-, мезо- і мак-

ро-) виділяються специфічні групи факторів, що пов'язані між собою і чинять вплив на конкурентоспроможність певних об'єктів. При цьому сукупність факторів певного рівня в основному впливає на конкурентоспроможність об'єктів відповідного і більш низьких рівнів.



Рис. 5. Зв'язок між конкурентоспроможністю об'єктів економічних систем

По-друге, конкурентоспроможність об'єкта більш високого рівня формується під впливом відповідних груп факторів і конкурентоспроможності об'єктів більш низького рівня, яка вже враховує інтегрований вплив відповідних факторів. Виключенням є конкурентоспроможність товарів, що не може вважатися передумовою формування конкурентоспроможності підприємства, а, скоріше, є формою реалізації останньої, як товар є формою реалізації діяльності підприємства в цілому.

Кластерні системи виявляються втіленням унікальної комбінації наукових, виробничих і комерційних структур, що на основі використання переваг коопераційної взаємодії, сприяють формуванню і

ефективному використанню реальних конкурентних переваг окремих підприємств, галузей, національних економік в умовах посилення світового конкурентного протистояння (табл. 1) [2, 3, 8].

Таблиця 1

**РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ
В УКРАЇНІ**

Економічний район	Області, охоплені кластером	Пріоритетні напрями розвитку кластерів
Донецький	Донецька, Луганська	Машинобудівний, гірничошахтний, металургійний, хімічний, харчовий, переробної промисловості.
Придніпровський	Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська	High-Tech (аеро-електроніка, біотехнології), машинобудівний, металургійний та хімічний, харчової та переробної промисловості
Східний	Полтавська, Сумська, Харківська	Високі технології, хімічний, машинобудівний, металургійний, металообробки, електроенергетики, харчової, паливної промисловості, агропромисловий, туризму та оздоровчого туризму
Центральний	Київська, Черкаська	High-Tech (нові матеріали), будівельний, машинобудування, продовольчий, туризму
Поліський	Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська	Агропромисловий, продовольчий, екологічний туризм, деревообробки та обробки граніту
Подільський	Вінницька, Тернопільська, Хмельницька	Машинобудування, підтримка існуючих кластерів (швейного, будівельного, харчового, туризму)
Причорноморський	АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська, м. Севастополь	Високих технологій, суднобудівний, мікроелектроніки, агропромисловий, рибний, логістики, оздоровлення і туризму
Карпатський	Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька	Хімічний, харчовий, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейний, будівельний, автобудування

Висновки. Логістична інтеграція процесного і кластерного підходів до організації та управління господарською діяльністю підприємства створює необхідні передумови для ефективної оптимізації всіх рівнів створення конкурентоспроможних бізнес-результатів.

На базі сучасних інструментів і підходів до управління результативністю, а також маркетингової ситуаційно-орієнтованої модифікації параметрів поведінки споживачів [11, 12], можливим виявляється значний прогрес і подальше розгортання опрацьованих методичних комплексів.

Література

1. *Кротков А.М.* Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / Кротков А.М., Еленева Ю.Я. // Консультант директора, 2004 — № 10, — С. 23—28.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі процесного підходу: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / А.В. Котлик; Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2009. — 20 с.
3. Формування конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємств сфери послуг: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / Т.В. Луцька; ПВНЗ «Європ. ун-т» — К., 2009. — 23 с.
4. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Київський нац. ун-т технологій та дизайну. — 3-тє вид., переробл. і доповн. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 661 с.
5. *Золотогоров В.Г.* Энциклопедический словарь по экономике. / Золотогоров В.Г. — Минск: Полымя, 2001. — 256 с.
6. *Хаммер М.* Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. / Хаммер М., Чампи Д. — СПб., 2000. — 332.
7. *Шевченко Л.С.* Конкурентное управление: Уч. пособие. / Шевченко Л.С. — Харьков: Эспада, 2004. — 520 с.
8. Кластеризація як чинник конкурентоспроможності національної економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 [Електронний ресурс] / Н.Г. Каніщенко; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2009. — 20 с.
9. *Гельвановский М. И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. И. Гельвановский, В. М. Жуковская, И. Н. Трофимова // Российский экономический журнал. — 1998. — № 9. — С. 67—77.
10. *Мілов О. В.* Комплексна модель вибору конкурентної стратегії підприємства / О. В. Мілов, С. В. Мілевський // Економіка розвитку. — 2005. — № 3 (35). — С. 84—90.
11. *Олексюк О. І.* Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк ; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. заклад «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К. : КНЕУ, 2008. — 362 с.
12. *Шафалюк О. К.* Гуманістична концепція споживача в маркетингу: [монографія] / Шафалюк О.К. — К. : КНЕУ, 2008. — 200 с.

Стаття подана до редакції 28.10.2011