

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: моногр. / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.
2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. / О. Ф. Балацкий. – Суми. : Университетская книга, 2006 – 972 с.
3. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : моногр. / И. П. Отенко – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
4. Прохорова В. В. Економічний розвиток підприємства: теоретико – методологічний аспект: моногр. / В. В. Прохорова. – Х. : УкрДАЗТ, 2010. – 523 с.
5. Ратушний Ю.М. Формування системи стратегічного моніторингу середовища функціонування організації (на матеріалах гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – К., 2003. – 19 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: сокр. пер. с англ./науч. ред. и авт. предисл. Евенко Л.И. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

УДК 658:005.332.4

ЦІЛЬОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Харчук Т.В.

Досліджено та узагальнено сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства. Визначено взаємозв'язок цільових характеристик економічного управління та управління конкурентоспроможністю підприємства. Розкрито сутність основних видів конкурентоспроможності підприємства за характером цілей управління конкурентоспроможністю підприємства та за рівнем освоєння потенційних можливостей підприємства.

Ключові слова управління конкурентоспроможністю, економічне управління, конкурентні переваги, поточна конкурентоспроможність, тактична конкурентоспроможність, стратегічна конкурентоспроможність, конкурентний статус.

Ефективність управління підприємством значною мірою залежить від того, наскільки збалансовано організована взаємодія усіх функціональних напрямів управління, зокрема, економічного управління, як основи забезпечення ефективності його діяльності, фінансової стабільності, підвищення конкурентоспроможності.

Розвиток та практика функціонування вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання, що характеризуються наростаючою конкуренцією та пришвидшеними темпами змін у конкурентному середовищі, засвідчує наявність значної кількості об'єктивних і суб'єктивних причин, що перешкоджають сталому зростанню ефективності їхньої діяльності. Для посилення ролі управління конкурентоспроможністю у системі економічного управління підприємством необхідні глибокі теоретичні дослідження, які б системно охоплювали питання його розвитку з урахуванням основних цільових характеристик для забезпечення здатності підприємств впливати на ринкову ситуацію у власних цілях, виробляти продукцію, що відповідає умовам ринку і має більш низьку витратомісткість, своєчасно оновлювати продукцію, виробляти товари більшої споживчої цінності, мати конкурентні переваги у формуванні та використанні ресурсного потенціалу підприємства тощо з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства.

Проблематиці управління конкурентоспроможністю підприємства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, у яких дане поняття розглядається як напрям менеджменту, функція менеджменту, спрямовані на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг підприємства, сукупність управлінських дій, діяльність, цілеспрямований вплив на певні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства»

Автор	Визначення
Балабанова Л.В. [2, с. 29–30]	Сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їхніх сильних і слабких сторін, а також на розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг.
Блонська В.І. [4]	Сукупність організаційної структури, процесів, технологій, положень, ресурсів тощо, необхідних для створення і реалізації умов, які сприятимуть створенню конкурентних переваг у теперішньому і майбутньому бізнес-середовищі.
Бондаренко Г.С. [5, с. 5–6]	Систематичний, планомірний і цілеспрямований вплив на систему конкурентоспроможності з метою збереження її стійкості або переведення з одного стану в інший за допомогою необхідних і достатніх способів і засобів впливу.
Гавриш О.А. [6]	Система заходів щодо впливу на рівень конкурентоспроможності з метою приведення його до бажаного або оптимального та утримання у перспективі.
Галелюк М.М. [7, с. 15]	Конкретна функція менеджменту, яка реалізується через здійснення загальних функцій з метою підтримання та підвищення КСП підприємства та його товарів, що є складовими єдиної системи.
Мансуров Р.Є. [13, с. 94]	Діяльність, спрямована на формування ряду управлінських рішень, які, відповідно, мають бути спрямовані на протистояння можливим зовнішнім впливам для досягнення лідерства відповідно до стратегічних завдань.
Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. [9, с. 131]	Аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі і відповідальність у даній сфері діяльності, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності.
Клименко С.М. [8], Омельяненко Т.В. [15], І.О. Піддубний, А.І. Піддубна [16, с. 58]	Напрямок менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності.
Новикова І.В. [14]	Науково обґрунтований і цілеспрямований процес впливу різнорівневими суб'єктами управління підприємством на конкурентні відносини, що забезпечує ефективне вирішення завдань формування, підтримки та розвитку конкурентної переваги.
Н. А. Савельєва [17]	Управління процесом формування, підтримки конкурентних переваг та подолання конкурентних недоліків.
Фатхутдинов Р. А. [18]	Аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у даній сфері діяльності суб'єкта господарювання, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності.
Чаюн І.О., Богославець Г.М. [20]	Вплив на процеси розробки, виробництва, збуту, споживання товарів та послуг з метою закріплення позицій підприємства на ринку, максимізації його прибутку за допомогою використання конкурентних переваг, зокрема: більш високого науково-технічного рівня товарів, кращої якості, більш низьких витрат, включаючи трансакційні витрати, більш низьких цін, більш повного задоволення споживачських потреб, швидкого реагування підприємства на їхню зміну, високого рівня кваліфікації персоналу тощо.

Проаналізувавши та узагальнивши наведені визначення, можна відзначити недостатність теоретичних досліджень щодо сутності та цільових характеристик управління конкурентоспроможністю підприємства як складової (функціональної) частини системи економічного управління підприємством.

Мета дослідження полягає у узагальненні теоретичних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства, та визначенні його основних цільових характеристик у системі економічного управління підприємством.

Управління конкурентоспроможністю підприємства є важливою складовою частиною (підсистемою) системи економічного управління підприємством, як одного із напрямів науки управління підприємством, який базуючись на засадах концепції контролінгу, охоплює економічний інструментарій (економічні методи та прийоми) розробки та забезпечення виконання планів розвитку (діяльності), спрямованих на досягнення визначених стратегічних цілей (передумов та факторів зростання цінності (вартості) підприємства) [11, с. 67].

Слід зазначити, що у підсистемі управління конкурентоспроможністю підприємства, усі елементи повинні функціонувати відповідно до мети економічного управління, яка, відповідно до теорії зацікавлених осіб (stakeholders), що є на сьогодні загальновизнаною в світі, полягає у забезпеченні максимізації (зростання) цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів, тобто покупців, персоналу, суспільства та власників підприємства. Таке цілевизначення економічного управління загальній переорієнтації системи менеджменту від виробничо-орієнтованого (максимальне використання можливостей виробничої системи), фінансово-орієнтованого підходу (максимізація прибутку в коротко- та довгостроковій перспективі) на ціннісно-орієнтований підхід. В основі цього сучасного підходу лежить прагнення врахування в процесі управління економічною діяльністю інтереси усіх зацікавлених осіб (груп стейкхолдерів) [10].

Реалізувати цілі економічного управління, одержати кінцеві результати можливо тільки за наявності в системі відповідного збалансування усіх функціональних частин, вагоме місце, серед яких, (поруч із управлінням вартістю підприємства, управлінням результатами діяльності підприємства, управлінням формуванням та реалізацією економічного потенціалу підприємства, управлінням знаннями та нематеріальними активами підприємства, управлінням фінансово-економічним станом підприємства, управлінням економічною стійкістю підприємства, управлінням ризикостійкістю підприємства, управлінням економічним розвитком підприємства, управлінням інноваціями на підприємстві) обіймає управління конкурентоспроможністю підприємства, яке забезпечує можливість цілеспрямованого стабільного розвитку підприємства у напрямі формування, утримування, зміцнення та реалізації конкурентних переваг, які є головною метою й результатом господарської діяльності підприємства та основою для зміцнення його конкурентоспроможності.

Конкурентні переваги виявляються через такі характеристики як: здатність підприємства ефективно розподіляти ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку ніж конкуренти; сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами; результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для споживача тощо.

Для того, щоб реалізована конкурентна перевага впливала на зростання цільових параметрів розвитку економічного управління підприємства вона має відповідати наступним вимогам: враховувати певні зміни, що відбуваються у конкурентному середовищі, з метою підвищення ефективності результатів його діяльності; можливість створити передумови для забезпечення підприємству міцних позицій на ринку на довгострокову перспективу; урахування зовнішніх та внутрішніх чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства; націленість на специфічні, запити споживача, що постійно змінюються; відповідність існуючій стратегії підприємства або формування нової з урахуванням конкурентного потенціалу; формування та утримання на основі таких специфічних здатностей і ресурсів підприємства, які не піддаються імітації з боку конкурентів, або вимагають значних витрат ресурсів і зусиль для їхнього відтворення; ефективність використання та встановлення оптимального структурного співвідношення усіх видів ресурсів; інноваційність характеру формування та реалізації; стійкість та гнучкість для можливості адаптації до змін у ринковому середовищі; врахування в процесі реалізації конкурентних переваг інтересів усіх зацікавлених осіб (груп стейкхолдерів); орієнтація на стратегічний рівень формування з урахуванням взаємодії і погодженості усіх функціональних сфер діяльності підприємства.

У сучасних умовах підвищення інтенсивності конкуренції на ринках підприємствам необхідно постійно оцінювати та переглядати набір конкурентних переваг, визначати їхню відповідність стану і тенденціям розвитку ринку, відстежувати і запобігати негативному прояву дій існуючих конкурентів та можливості проникнення і закріплення на ринку нових, що дозволить підприємству визначити напрями і встановлення пріоритетності заходів щодо підвищення ефективності економічного управління підприємством та бути конкурентоспроможним на ринку у довгостроковій перспективі в цілому.

Для успішної реалізації цілей економічного управління підприємством важливим є узгодженість та підпорядкованість цілей його усіх функціональних складових, що дозволить забезпечити здатність підприємства ефективно функціонувати на ринку у коротко- та довгостроковій перспективі й окреслити напрями розвитку підприємства. Особливістю формування цільових характеристик управління конкурентоспроможністю підприємства є необхідність здійснення комплексного аналізу значної кількості параметрів, що характеризують конкурентні переваги підприємства для визначення стану та взаємодії ресурсів на усіх рівнях (оперативному, тактичному та стратегічному), які обумовлюють їхнє ефективне використання в теперішній та майбутній час у порівнянні із конкурентами.

Таким чином, за характером цілей управління конкурентоспроможністю підприємства у відповідності до його рівнів розрізняють оперативну (поточну), тактичну та стратегічну конкурентоспроможність підприємства, виокремлення яких обумовлене різним рівнем невизначеності, пов'язаним із впливом зовнішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства, що можуть мати різні наслідки для підприємства при реалізації відповідних їм цілей економічного управління.

Поточна (оперативна) конкурентоспроможність є відображенням потенціалу підприємства у конкуренції на момент проведення оцінки, тобто за поточний період.

Тактична конкурентоспроможність підприємства пов'язана із цілеспрямованою реалізацією конкретних короткострокових цілей щодо забезпечення життєдіяльності підприємства у конкурентному середовищі, які визначають як швидкість, з якою підприємство буде розвиватися, так і рівень показників діяльності, що запланований на найближчий час. Тактичні цілі можуть збігатися зі стратегічними, якщо підприємство проводить свою оперативну діяльність на рівні показників, запланованих на довгострокову перспективу.

Стратегічна конкурентоспроможність пов'язана із необхідністю передбачення неконтрольованих сил, критичних тенденцій з боку оточення й обмеження їхнього можливого впливу на підприємство і характеризує здатність підприємства до стійкого функціонування та розвитку у конкурентному середовищі у довгостроковому періоді. Стратегічні рішення щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства орієнтовані на майбутнє і пов'язані із необхідністю ефективного управління ресурсним потенціалом та формування дієвої політики економічного управління підприємством в цілому.

Рівень освоєння потенційних можливостей підприємства визначає комплексну конкурентоспроможність або конкурентний статус підприємства, тобто інтегральну оцінку його здатності до конкурентної боротьби.

Існують різні визначення цього поняття, які різняться акцентуванням уваги на певних проявах, передумовах чи наслідках управління його складовими:

- конкурентний статус окремого суб'єкта ринку на певному сегменті товарного чи регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання (А.А. Мазаракі) [12];
- конкурентний статус підприємства оцінює можливість ефективно розпоряджатися власними та залученими ресурсами в умовах конкурентного ринку (виробництво та реалізація конкурентоспроможних послуг – обов'язкова умова забезпечення конкурентоспроможності підприємства) і є результатом реалізації його конкурентних переваг з усього спектру проблем управління підприємством (Г.Л. Азоев) [1];

-конкурентний статус підприємства є системою оцінних характеристик його господарської діяльності, що впливають на результати суперництва з іншими конкурентами на споживчому ринку. При цьому конкурентоспроможність досягається завдяки наявності конкурентних переваг, які забезпечуються кращою організацією управління, більш низьким рівнем витрат, більш досконалою структурою активів (І.О. Бланк) [3].

Основними характеристиками комплексної конкурентоспроможності (конкурентного статусу підприємства), що відображає вміння суб'єкта ринкових відносин не лише створювати, а й утримувати конкурентні переваги, є досягнута конкурентоспроможність, потенційна конкурентоспроможність та динамічна конкурентоспроможність [18], які складають основу для визначення прогностичної та стратегічної конкурентоспроможності підприємства. (рис. 1). Комплексна конкурентоспроможність (конкурентний статус підприємства) має відображати вміння підприємства не лише створювати, а й утримувати конкурентні переваги. На конкурентний статус підприємства впливають такі основні чинники, як конкурентоспроможність продукції, техніко-технологічний стан виробництва, фінансово-майновий стан підприємства, організаційна структура, трудовий, інноваційний, інвестиційний, потенціали тощо.

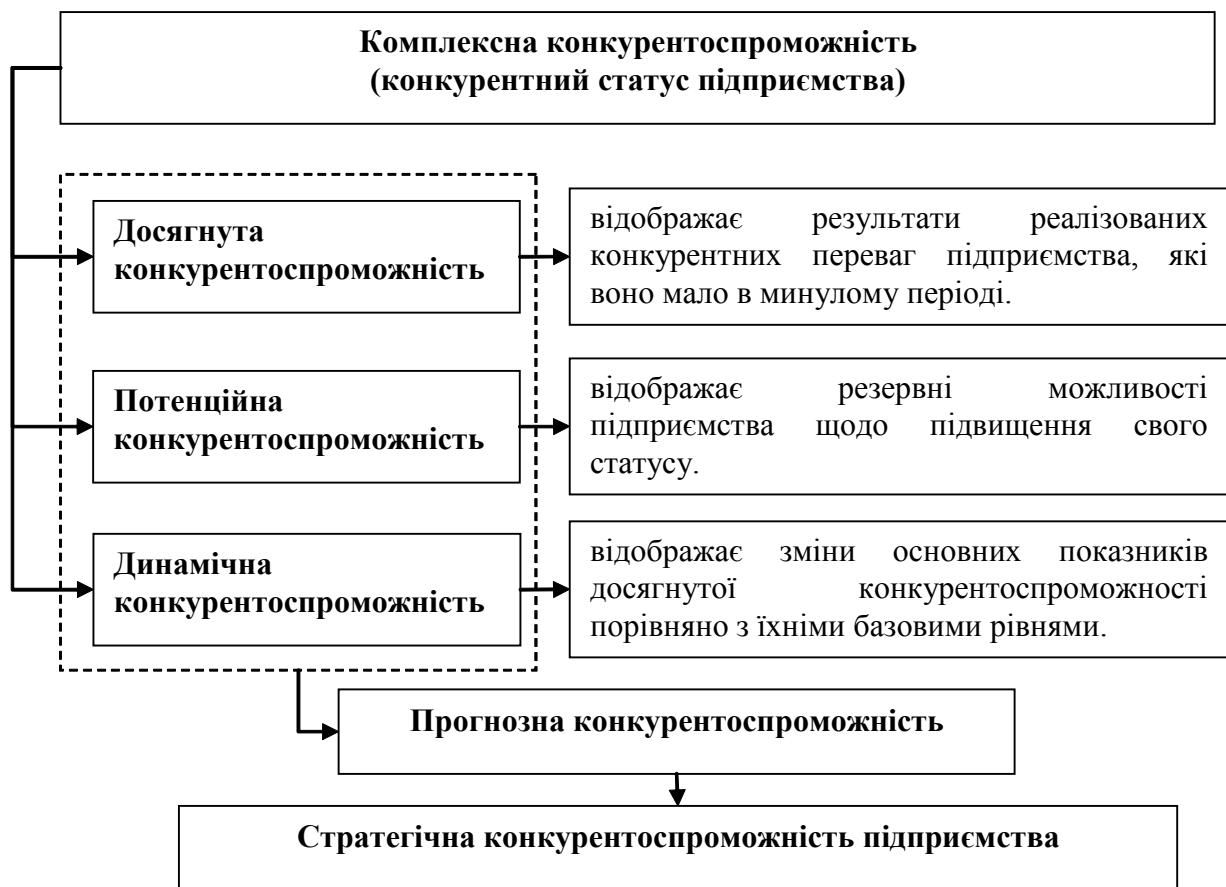


Рис. 1 Характеристики комплексної конкурентоспроможності (конкурентного статусу підприємства)

Досягнута конкурентоспроможність розраховується на основі фактичних даних про діяльність підприємства та його конкурентів за певний ретроспективний період. Оцінка досягнутої (реалізованої) конкурентоспроможності підприємства здійснюється шляхом обчислення та порівняння показників, що відображають, з одного боку, обсяги діяльності підприємства, з іншого, - ефективність ресурсів і витрат, на основі яких розраховуються узагальнюючі показники ефективності діяльності та визначається рівень досягнутої конкурентоспроможності підприємства.

Потенційна конкурентоспроможність визначає резервні можливості підприємства, щодо підвищення свого статусу та є необхідною передумовою підвищення якості економічного управління підприємством та накопичення необхідного ресурсного потенціалу для формування дієвої стратегії забезпечення його конкурентного розвитку.

Динамічна конкурентоспроможність відображає можливості підприємства підтримувати досягнутий рівень конкурентоспроможності та формувати умови для стійкого функціонування та гармонічного розвитку підприємства, адаптуючись до змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

Забезпечення динамічної конкурентоспроможності є запорукою успіху підприємства у конкурентній боротьбі у довгостроковій перспективі. Основними характеристиками динамічної конкуренції є: фінансова стійкість та платоспроможність підприємства, налагоджена система постачання і збуту продукції, міцні дружні зв'язки із різноманітними фінансовими установами, висококваліфікований персонал, здатний до швидкого навчання та переорієнтації у методах роботи відповідно до ситуацій, що складаються на ринку, системний підхід до економічного управління підприємством, наявність інформації про «слабкі місця» у функціонуванні підприємства та методів їх захисту в нестабільних умовах конкурентного середовища, гнучка цінова політика підприємства, загальний сприятливий імідж підприємства на ринку тощо. Маючи кількісні параметри досягнутої та динамічної конкурентоспроможності, можна визначити також прогнозну і стратегічну конкурентоспроможність [18]. прогнозна конкурентоспроможність є результатом екстраполяції тенденцій у динаміці її реалізованого рівня і тому слугує орієнтиром при визначенні бажаних характеристик, що складають основу стратегічної конкурентоспроможності; стратегічна конкурентоспроможність є перспективною цільовою характеристикою майбутньої здатності суб'єкта ринку отримувати конкурентні переваги над суперниками і реалізовувати їх у власних інтересах.

ВИСНОВКИ

Таким чином, метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення здатності підприємства формувати, утримувати та реалізовувати конкурентні переваги, що охоплюють усі основні бізнес процеси економічного управління підприємством з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб (груп стейкхлдерів) на усіх рівнях (оперативному, тактичному та стратегічному) для підвищення конкурентоспроможності як цілеспрямованого процесу змін, що створюють позитивні передумови для стійкого функціонування та розвитку підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, покращення показників діяльності, підвищення конкурентного статусу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев – М.: Изд-во «Центр экономики и маркетинга», 1996. – 208 с.
2. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монограф. / Л. В. Балабанова, А. В.Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр Эльга, 2004.– 323с.
4. Блонська В. І. Вдосконалення конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства внаслідок ефективного управління / В.І. Блонська, І. В.Шморгун Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 174 – 180.
5. Бондаренко Г.С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства: автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг»/ Г.С.Бондаренко. – Х., 2001. – 19 с.
6. Гавриш О.А. Принципи управління рівнем конкурентоспроможності підприємств / О.А. Гавриш Ефективна економіка. – 2013. – № 10, [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1774>
7. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства / М. М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С.14–20.
8. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. –520 с.

9. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. для студ. спец. «Міжнародна економіка» / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
10. Лігоненко Л.О. Економічне управління підприємством: концептуальні засади / Л.О. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5-17.
11. Лігоненко Л.О. Систематизація трактувань змісту поняття «економічне управління підприємством» / Л.О. Лігоненко // Економіка і управління. – 2012. – № 3. – С. 61-67.
12. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. [Під ред. проф. Н. М. Ушакової] – К. «Хрещатик», 2004. – 800 с.
13. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и зарубежом. – 2006. – № 2(52). – С. 91–94.
14. Новикова І.В. Організаційно-економічні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємств зв'язку / І.В. Новикова // Економіка, менеджмент, бізнес. – №1 (5), 2012; Т. 1. – С. 25-29.
15. Омеляненко Т. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни / Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, А. В. Вакуленко ; М-во освіти і науки України, Київський нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2009. – 269 с.
16. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 264с.
17. Савельєва Н. А. Управление конкурентоспособностью фирмы : учеб. / Н. А. Савельева. – Ростовн/Д : Феникс, 2009. – 382 с.
18. Смолін І.В. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах / І.В. Смолін, Н.М. Лещук. – К.: КДТЕУ, 1999. – 73 с.
19. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544с.
20. Чаюн І. О. Економіка підприємства: Підруч. / І. О. Чаюн, Г. М. Богославець, Н. С. Довгаль, Л. Л. Стасюк, І. Ю. Бондар; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2005. – 569 с.

УДК 360.21.15.01

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Проценко В.М.

Удосконалено управлінську інноваційну діяльність, яку слід спрямовувати на раціоналізацію існуючого виробничого процесу, підвищення ефективності та якості усіх аспектів виробничо-господарської діяльності. Визначено, що кінцева мета управлінської інноваційної діяльності полягає в забезпеченні довготривалого функціонування підприємства, що здійснює інноваційну діяльність на основі ефективної організації інноваційних процесів, та забезпечення високої конкурентоспроможності інноваційної продукції шляхом раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Досліджено, що завдяки управлінським інноваціям компанії створюють унікальні конкурентні переваги, що відкривають перед ними принципово нові сприятливі можливості на ринку, або ж створює умови для освоєння тих сегментів ринку, на які інші конкуренти не звертають уваги. Зроблено висновок, що підприємства, які успішно здійснюють управлінську інноваційну діяльність, показує, що основним спонукальним мотивом для розробки інновацій є бажання і прагнення керівництва вести стратегічну діяльність взагалі і здійснювати інноваційну зокрема.

Ключові слова: організація, діяльність, управління, підприємство, інновації.