

УДК 658.114.25

А.Г. ЛИЗАНЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

Б.В. КОТУБЕЙ

магістр,

Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ

Стрімкий розвиток зовнішнього ринкового середовища створює підприємствам сфери послуг передумови для самовдосконалення, створення конкурентних переваг, які для кожного підприємства є особливими. Сукупність конкурентних переваг формує конкурентоспроможність (КСП) підприємства, тобто здатність, яка проявляється лише в порівнянні з аналогічними відповідними характеристиками інших підприємств-конкурентів на ринку.

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як М. Портер, Р. Фатхутдінов, В. Блонська, М. Саєнко, М. Юдін, В. Гуляев, І. Школа та багато інших. В їхніх наукових працях визначено поняття та складові конкурентоспроможності, розроблено універсальні підходи до її формування та управління. Поряд з цим актуальною проблемою залишається розробка механізму оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства з огляду на здійснюваний ним вид діяльності.

Так, можливість транспортного підприємства конкурувати на ринку транспортних послуг залежить від КСП перевезень і сукупності економічних методів управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, які впливають на результати конкурентної боротьби.

Транспортна послуга є специфічним продуктом операційної діяльності, для управління КСП якого не завжди можуть бути використані загальні методики. При здійсненні перевезень вантажів транспортна послуга – це не просто перевезення вантажу як такого, а комплексне транспортне обслуговування, тобто процес послідовних, добре скоординованих операцій з урахуванням індивідуальних вимог клієнтів.

В загальному вигляді вимоги клієнтів (вантажовідправників і вантажоодержувачів) можна сформулювати наступним чином: гарантована доставка вантажу швидко і точно в строк, наявність достатньої перевізної потужності, гнучка організація перевезень у просторі і часі (зручні маршрути і розклад), прийнятні і стабільні тарифи, забезпечення надійності і безпеки, надання інформації про просування вантажу.

Управління КСП транспортного підприємства слід розглядати як певний аспект менеджменту, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Воно має бути спрямованим на: нейтралізацію або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на здійснення операційної діяльності; використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг; забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень, а також їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на даному ринку.

В основі управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства лежить виділення чинників, що впливають на можливості виграшу або програшу в конкурентній боротьбі. На нашу думку, всі чинники, що впливають на автотранспортні перевезення, доцільно об'єднати у дві групи: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників слід віднести: загальноекономічні (ринкові механізми господарювання, кон'юнктура ринків), інфраструктурні (міжнародна транспортна

інфраструктура), науково-технологічні (фактори, що пов'язані з розвитком техніки, обладнання, інструментів і технологій), політичні (політичне становище, світові інтеграційні процеси), природо-кліматичні (фактори, пов'язані з розміщенням, топографією місцевості, кліматом), а також особливості функціонування автотранспортної системи, купівельна спроможність та платоспроможний попит та екологічна політика.

Внутрішні чинники можуть бути розподілені на:

1) залежно від виду діяльності: операційні (якість та оперативність перевезення вантажу, об'єм перевезень), фінансові (величина прибутку, співвідношення власного та позикового капіталу), інвестиційні (ефективність реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами тощо);

2) залежно від виду ресурсів: техніко-технологічні (ступінь зносу рухомого складу та оновлення транспортного парку, технологічні особливості організації та управління перевезеннями), соціально-трудові (рівень оплати праці, рівень підготовки кадрів, соціальна відповідальність перевізника), фінансові (тарифи транспортування, прибутковість, рентабельність, ліквідність підприємства), організаційні (організація управління АТП, логістичні фактори), наявність додаткових послуг – послуги з митного оформлення вантажів, маркетингові (частка ринку, частка постійних клієнтів, наявні та потенційні конкуренти, лояльність перевізника до клієнтів).

Слід відмітити, що єдиної методики оцінки конкурентоспроможності транспортного підприємства не існує. Для оцінки й аналізу конкурентного положення транспортного підприємства можуть бути використані такі загальні методи як модель Бостонської консультативної групи; модель М. Портера; метод «Мак-Кінзі»; модель Shell/DPM; метод LOTS; метод PIMS; ситуаційний аналіз; метод експертного оцінювання; модель Хофера/Шенделя; фінансово-економічний метод; метод картування стратегічних груп. Проте для їх застосування щодо транспортних підприємств необхідний диференційований підхід, аналіз специфіки галузі й цільового споживача.

Але існують і специфічні методи, які розроблені власне для підприємств даного виду діяльності. Зокрема, це методика оцінки КСП транспортного підприємства за його виробничим потенціалом і впливом зовнішнього середовища [1]. Перевагою даного методу є можливість врахування особливостей розвитку конкурентної ситуації на ринку транспортних послуг, з'ясування місця кожного підприємства на даному ринку, визначення найсильніших конкурентів серед його учасників.

Також дієвою можна вважати методику визначення КСП транспортного підприємства на основі оцінки КСП його транспортних послуг за технічними та економічними параметрами [3]. Результатом її застосування є формування можливих стратегій розвитку транспортного підприємства та вибір тих з них, які реально можуть використовуватися виробником, з огляду на його фінансові, матеріальні, технічні та інші можливості. Ряд науковців пропонує оцінювати КСП транспортного підприємства на основі комплексного методу, який заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або порівнянні питомих корисних ефектів транспортної послуги, що аналізується [2].

Застосування транспортними підприємствами сучасних методологічних підходів щодо визначення та оцінки конкурентоспроможності дозволить їм ефективно визначати свої сильні та слабкі сторони, можливості і ресурси, забезпечувати необхідний рівень якості послуг, рентабельності операційної діяльності і тим самим нарощувати власні конкурентні переваги та управляти конкурентоспроможністю.

1. Блонська В.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції / В.І. Блонська, Н.Т. Депа // Науковий вісник НЛТУ України.- 2010. - Вип.2015. - С.115-120. 2. Буркинський Б.В., Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б.В. Буркинський, Е.В. Лазарева, И.Н. Агеева и др. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины. – 2002. – 132 с. 3. Дикань В.Л.

Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / В.Л. Дикань, Т.В. Пономарьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць – Харків, УкрДАЗТ, 2011. - № 36. – С. 100 -105.

УДК 338.49

К.В. ПАВЛОВ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

УЗАГАЛЬНЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Розвиток будь-якої держави, в першу чергу залежить від стану національної економіки, однією з складових якої є ринок нерухомості. Він включає в себе такі інфраструктурні сегменти, як будівництво, страхування, кредитування, девелопмент, управління нерухомістю тощо.

В процесі становлення ринкових відносин нерухомість стала об'єктом адміністративних, податкових, цивільних та житлових відносин. З метою їх врегулювання виникла потреба в розробці уніфікованої класифікації нерухомого майна. Це обумовлено, в першу чергу, її якісною та кількісною різноманітністю, необхідністю «своєрідної» стандартизації процедур щодо групування об'єктів нерухомості у відповідності до операцій, що здійснюються з об'єктами нерухомості та послуг, які надаються на ринку нерухомого майна. Класифікація об'єктів нерухомого майна повинна забезпечувати ті типи нерухомості, що відрізняються за методами їх обліку як активу, досягнення цілей власника та вартісної оцінки.

Питанням класифікації об'єктів нерухомості займався багато науковців та кожен з них пропонував своє бачення класифікаційних ознак. До прикладу, у наукових роботах Н. Князевої проаналізовано найбільш поширені класифікації комерційної нерухомості. В роботах Є. Кудрявцевої основну увагу приділено складській нерухомості. Є. Озеров систематизує напрацювання управляючих та консалтингових компаній в сфері класифікації нерухомого майна, а саме: складської, мульти-функціональної, офісної, торгової [4].

На сьогодні існує та практично застосовується значна кількість різноманітних класифікацій об'єктів нерухомого майна за різними ознаками та критеріями, що значно ускладнює процес їх використання. На самперед, це пов'язано з тим, що класифікаційні норми було розроблено різними організаціями і відомствами за різних обставин та цілей їх застосування.

На думку Іваницького В.С. класифікувати нерухоме майно слід за матеріально-речовими ознаками та ціллю використання, а класифікацію бізнес-центрів та складської нерухомості слід здійснювати за такими ознаками:

- за ціллю використання: комерційна нерухомість; некомерційна нерухомість;
- за матеріально-речовими ознаками: земельні ділянки; споруди; будівлі; цілісні майнові комплекси; повітряні і морські судна; судна внутрішнього плавання та космічні об'єкти, що підлягають державній реєстрації;

- класифікація бізнес-центрів (офісні приміщення з професійним управлінням): клас А – найбільш престижні будівлі із всіх існуючих; клас В – нові офіси, або повністю реконструйовані офісні приміщення з якісним та недорогим оздобленням – «офіси економ-класу»; клас С – будівлі перепрофілейовані в офісні приміщення – колишні приміщення заводууправлінь, або науково-дослідних інститутів. Приміщення, як правило мають непрезентабельний вигляд та низький рівень надання послуг; Клас D – офісні приміщення зазвичай розташовані в неспеціалізованих будівлях з низьким рівнем естетичного вигляду та потребують капітального ремонту;

- класифікація складської нерухомості: клас А – нові складське приміщення, що відповідають сучасним параметрам та встановленим вимогам; клас В – як правило, реконструйовані будівлі з висотою стель 5-8 метрів, які оснащено необхідним