

“Соромно виробляти продукцію поганої якості”. Отже, нові умови функціонування систем якості потребують суттєвих змін у підготовці персоналу з урахуванням нових соціальних інтересів.

Висновок

Проведене дослідження дає можливість констатувати, що над поліпшенням якості не можна працювати епізодично:

1. Жорстка конкуренція вимагає безперервного руху шляхом удосконалення. В сучасних умовах гострої конкурентної боротьби підприємства можуть успішно розвиватися, лише запроваджуючи системний менеджмент якості. У забезпеченні високої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств важлива роль належить фахівцям, що володіють сучасними методами менеджменту якості на базі національних, європейських і міжнародних нормативно-правових документів у сфері якості.

2. Зміна концепції підприємництва, його філософії на основі врахування системи моральних та соціальних цінностей здійснила революцію в зарубіжній економіці. Сюди належить: визнання соціальної відповідальності бізнесу, чесна і ефективна конкуренція, прозорий розподіл доходів між власниками, управлінцями і персоналом, тощо. І це можна застосувати в Україні. При цьому, досягнення інших країн не повинні механічно проектуватися на українську дійсність, вони мають бути адаптовані до національних традицій.

3. Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняним підприємствам необхідно: по-перше, впровадити систему якості, яка відповідає сучасним концепціям менеджменту якості; по-друге, під час розроблення системи якості врахувати зарубіжний досвід використання менеджменту якості; по-третє, проводити самооцінювання на відповідність вимогам конкурсів у сфері якості. Однак не можна не враховувати індивідуальні особливості кожного підприємства та умов нестабільного зовнішнього середовища. Тому певної стандартної поведінки не може існувати. Але досвід німецьких підприємств: різні підходи, методи, інструменти можуть в перспективі допомогти вітчизняним підприємствам підвищити рівень своєї конкурентоспроможності.

Література

1. Мазаракі А.А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : [моногр.] / Мазаракі А.А., Пшеслінський Д.М., Смолін І.В. – К. : КНТЕУ, 2010. – 384 с.
2. Омеляненко Т.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., Вакулєнко А.В. – К. : КНЕУ, 2006. – 272 с.
3. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації : [підруч.]. / Фатхутдінов Р.А., Осовська Г.В. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.
4. Шаповал М.І. Менеджмент якості : [підруч.] / Шаповал М.І. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2007. – 471 с.
5. Інтернет-сторінка компанії “НОМОС Glashütte” присвячена управлінню якістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.glashuette.com/>
6. Журнал для зарубіжних читачів «Deutschland» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.magazin-deutschland.de/ru/>
7. Інтернет-стрінка компанії “Axel Springer AG” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.axelspringer.de/>
8. Досвід промислово розвинених країн в управлінні якістю продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/142/9523.html>

Надійшла 01.02.2012; рецензент: д. е. н. Нападівська Л. В.

УДК 656.078:658

Н. В. ЯКИМЕНКО

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Надано визначення конкурентного потенціалу, сформовано теоретичні положення системи управління конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту.

The definition of competitive potential, formed the theoretical position control system competitive potential of railway transport.

Ключові слова: конкурентний потенціал, підприємства залізничного транспорту.

Актуальність дослідження. Підприємства залізничного транспорту все більше відчувають прояви конкурентної боротьби на внутрішньому ринку перевезень. Діяльність автомобільного транспорту за останні роки підтверджує факт переміщення частки вантажо- та пасажиропотоків на цей вид транспорту з

інших, насамперед з залізничного. Така ситуація актуалізує дослідження тих питань, які пов'язані з механізмами формування та реалізації конкурентних переваг, розвитком конкурентного потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій з проблем формування та реалізації конкурентного потенціалу підприємств різних галузей економіки підтверджує значний інтерес вчених до вдосконалення сутності поняття «конкурентний потенціал», його структури та складу, розкриття методів оцінки та шляхів збільшення тощо. Однак, необхідно відзначити незначну увагу до цього питання стосовно діяльності підприємств залізничної галузі. Лише деякі автори підіймають та пропонують вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту (Бараш Ю.С., Дикань В.Л., Кірдіна О.Г., Пашенко Ю.С. та ін. [1–4]) та одиниці звертають увагу на управління їх конкурентними перевагами та конкурентним потенціалом (Коковихіна О., Ніколаєв Д.О. та ін. [5–6]).

Сучасні умови розвитку галузі визначають особливий інтерес до проблеми управління конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту України, а тому метою статті є розробка теоретико-методичних положень формування системи управління конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту.

Викладення основного матеріалу. В економічній науці ще не склалося чіткого визначення поняття «потенціал організації (фірми, підприємства)», але можна виділити два підходи до розуміння сутності потенціалу підприємства: 1) потенціал як здатність даного підприємства виробляти продукцію або надавати послуги, 2) потенціал як сукупність наявних ресурсів. Крім того термін «потенціал» стосовно окремого підприємства характеризує його здатність максимально задовольняти потреби споживачів раціонально використовуючи при цьому ресурси та враховуючи інтереси держави, партнерів по бізнесу. Отже, успішний розвиток бізнесу обумовлено наявністю у підприємства відповідного потенціалу та ефективністю його використання.

Підходи до сутності «конкурентного потенціалу» теж різняться. Так, Кирчата І.М. стверджує, що він є систематизованим комплексом взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус [7].

Шинкаренко В.Г. зазначає, що конкурентний потенціал є сукупністю виробничо-фінансових, інтелектуальних, трудових і екологічних можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку [8].

Цікавою є точка зору Смагач О.І. Науковець конкурентний потенціал розуміє як організаційно-економічну систему, що відбиває сукупність виробничо-технічних, організаційних, трудових і фінансових можливостей та ресурсів підприємства, сприяючих досягненню конкурентних переваг на зовнішньому ринку [9].

Спираючись на інституційний, відтворювальний і корпоративний підходи, конкурентний потенціал Паладова Т.А. визначає як сукупну здатність підприємства використовувати внутрішні фінансово-інвестиційні, виробничі, інноваційні та людські ресурси з метою створення стійких конкурентних переваг. При цьому, з точки зору автора, конкурентний потенціал являє собою здатність бізнесу створювати довгострокові конкурентні переваги і адекватно реагувати на зміни в конкурентному середовищі [10].

В роботі Л.В. Балабанової та А.В. Балабаниць під конкурентним потенціалом вони розуміють «сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність за сприятливого маркетингового клімату трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку» [11].

Таким чином, аналіз підходів до поняття «конкурентний потенціал» доводить, що він забезпечує формування конкурентних переваг, складається з декількох елементів, які, взаємодіючи між собою, створюють можливість участі підприємства в конкурентній боротьбі на ринку. Враховуючи це під конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту необхідно розуміти сукупність їх організаційних, ресурсних, інноваційних, інтелектуальних, управлінських, виробничих, маркетингових можливостей, які, на основі реалізації ефективного управління їх розвитком, здатні забезпечити формування та реалізацію довготривалих конкурентних переваг підприємств та гнучкість до швидкозмінних умов конкурентного ринку внутрішніх та зовнішніх перевезень.

Зосередимо увагу на управлінні конкурентним потенціалом підприємств. Процес управління не обмежується тільки перекладом системи в новий бажаний стан, так як в подальшому виникає необхідність у створенні умов для підтримки потрібної якості, тобто систематичного приведення до нього при відхиленнях. Тому управління – це така постійна, систематична послідовність дій суб'єкта управління, обумовлена його впливом на об'єкт управління, результатом якої є утримання останнього в заданому стані і його цілеспрямоване, ефективне функціонування в конкурентному середовищі.

Для забезпечення процесу управління необхідно дотримання наступних умов:

- 1) керуюча і керована системи пов'язуються причинно-наслідковими залежностями;
- 2) підсистеми повинна бути задана мета управління;

3) керуюча підсистема повинна бути здатна сприймати інформацію про стан об'єкта управління, результати його діяльності, збурення навколишнього середовища; своєчасно виробляти керуючі впливи і передавати їх об'єкту управління;

4) об'єкт управління повинен бути здатним сприймати управляючі дії і виконувати дії, що відповідають їх змісту.

Системний підхід – один із головних напрямків методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики, мета і завдання якого полягають у дослідженнях певних об'єктів як складних систем. Системний підхід сприяє формуванню відповідного адекватного формулювання суті досліджуваних проблем у конкретних науках і вибору ефективних шляхів їх вирішення.

Методологічна специфіка системного підходу полягає в тому, що метою дослідження є вивчення закономірностей і механізмів утворення складного об'єкта з певних складових. При цьому особлива увага звертається на різноманіття внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи, на процес (процедуру) об'єднання основних понять у єдину теоретичну картину, що дає змогу виявити сутність цілісності системи.

Принципи системного підходу – це загальні положення, що відображають відношення, абстраговані від конкретного змісту наукових і прикладних проблем. Для вирішення конкретної наукової проблеми або проблемної ситуації принципи системного підходу повинні конкретизуватися, причому конкретизація визначається об'єктом і предметом наукового дослідження. В дослідженні складних систем необхідно виявити суттєві особливості проблеми, врахувати найважливіші взаємозв'язки на основі інтерпретації системних принципів до конкретних умов, що дає змогу досліднику піднятися на вищий рівень розуміння системи загалом, вийти за межі її розгляду “зсередини”. Адекватне застосування принципів системного підходу при дослідженні різних систем сприяє розвитку в дослідника особливого, системного типу мислення.

У науковій літературі до основних принципів системного підходу пропонується відносити [12]:

Принцип остаточної (глобальної, генеральної) мети – функціонування та розвиток системи і всіх її складових повинні спрямовуватися на досягнення певної глобальної (генеральної) мети. Всі зміни, вдосконалення та управління системою потрібно оцінювати з цієї точки зору.

Принципи єдності, зв'язаності і модульності – система розглядається “ззовні” як єдине ціле (принцип єдності), водночас необхідний “погляд зсередини”, дослідження окремих взаємодіючих складових системи (принцип зв'язаності). Принцип модульності передбачає розгляд замість складових системи її входів і виходів, тобто абстрагування від зайвої деталізації за умови збереження можливості адекватного описання системи;

Принцип ієрархії – виявлення або створення у системі ієрархічних зв'язків, модулів, цілей. В ієрархічних системах дослідження, як правило, розпочинається з “вищих” рівнів ієрархії, а в разі її відсутності дослідник повинен чітко визначити, в якій послідовності розглядатимуться складові системи та напрямки конкретизації уявлень.

Принцип функціональності – структура системи тісно пов'язана та обумовлюється її функціями, отже, створювати та досліджувати систему необхідно після визначення її функцій. У разі появи нових функцій системи доцільно змінювати її структуру, а не намагатися “прив'язати” цю функцію до старої структури.

Принцип розвитку – здатність до вдосконалення, розвитку системи за умови збереження певних якісних властивостей. При створенні та дослідженні штучних систем межі розширення функцій системи та її модернізації повинні визначатись їхньою доцільністю. Здатність до розвитку штучних систем визначається наявністю таких властивостей, як самонавчання, самоорганізація.

Принцип децентралізації – розумний компроміс між повною централізацією системи та здатністю реагувати на вплив зовнішнього середовища окремими частинами системи. Співвідношення між централізацією та децентралізацією визначається метою та призначенням системи. Повністю централізована система є негнучкою, неспроможною швидко реагувати і пристосовуватися до змінних умов. У системах з високим ступенем децентралізації складніше узгоджувати функціонування елементів з точки зору досягнення глобальної мети; необхідно мати стійкий механізм регулювання, який не дозволяє значно відхилитися від поведінки, що веде до досягнення спільної мети. При відсутності такого механізму наявність певного рівня централізації є об'єктивною необхідністю, але ступінь централізації повинен бути мінімальним, і це забезпечить досягнення глобальної мети.

Принцип невизначеності – у більшості випадків досліджується система, про яку не все відомо, поведінка якої не завжди зрозуміла, невідома її структура, непередбачуваний перебіг процесів, невідомі зовнішні впливи тощо. Частковим випадком невизначеності є випадковість, коли певна подія може відбутись, а може й не відбутись.

Управління з позиції системного підходу – створення або зміна організації в процесі її функціонування та розвитку за допомогою впливу на елементи і зв'язку, а також реалізацію самих зв'язків. Отже, управління виконує певну функцію, спрямовану на збереження системи. Організація системи управління буде висловлювати упорядкованість цілей, завдань, функцій і зв'язків між її елементами, а також порядок і методи отримання, переробки і передачі інформації, основою якої є збереження організаційної

структури управління підприємством.

Системи управління має певні властивості, як поділяються за класифікаційними групами залежно від сутності та складності системи управління (первинність цілісності системи; неадитивність системи; розміреність, складність структури; жорсткість системи; вертикальна і горизонтальна цілісність; ієрархічність; множинність); від зв'язку системи управління з зовнішнім середовищем (взаємозалежність системи і зовнішнього середовища, ступінь самостійності системи; відкритість та сумісність системи); від методології визначення мети системи управління (цілеспрямованість і спадковість системи; пріоритет якості та інтересів системи вищого рівня; надійність і оптимальність системи; невизначеність інформаційного забезпечення системи; емерджентність і мультиплікативність системи); параметрів функціонування і розвитку системи управління (безперервність функціонування і розвитку системи; альтернативність шляхів функціонування і розвитку системи; синергічність, інерційність, адаптивність системи; організованість системи, рівень стандартизації системи; інноваційний характер розвитку системи).

Відповідно до методології системного підходу розкриття системи управління конкурентним потенціалом необхідно розпочинати зі встановлення наступних елементів:

– Суб'єкти управління – органи, що розглядаються як керуюча підсистема (рис. 1).

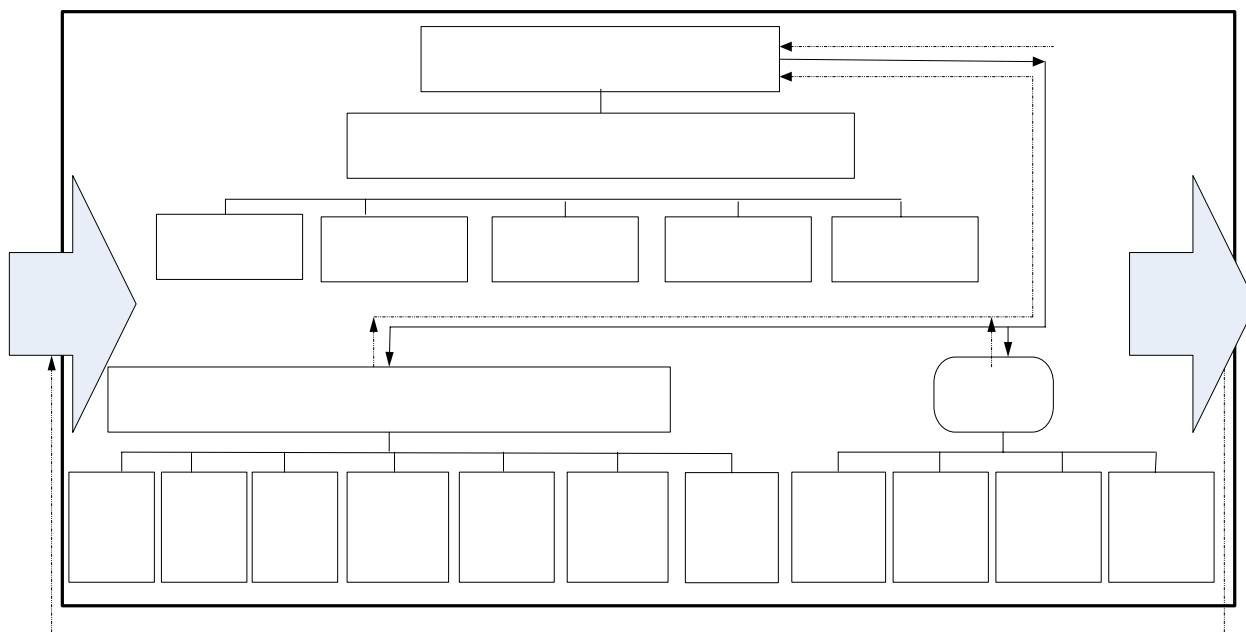


Рис. 1. Структура системи управління конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту

– Об'єкти управління – елементи конкурентного потенціалу, що характеризують можливості підприємств до формування стійких конкурентних переваг;

– Мета управління – забезпечення стійкого функціонування та розвитку об'єктів, що формують елементи конкурентного потенціалу;

– методи управління - способи та прийоми впливу керуючої системи на керовану на різних рівнях і ланках управління. Результатами управлінської діяльності є конкретні способи та прийоми впливу на керовану систему, які у просторовому, часовому та ресурсному аспектах впливають на діяльність працівників, створюють механізми зацікавленості у виконанні завдань та досягненні цілей.

– Функції управління – характеризують активність керуючої підсистеми. Окремих функціями управління конкурентним потенціалом у класичному визначенні є: планування, організація, контроль, оцінювання та регулювання. Перераховані функції управління відображають зміст основних стадій процесу управління конкурентним потенціалом і виділяють наочні області управлінської діяльності на всіх ієрархічних рівнях.

– Принципи управління - це вимоги об'єктивних законів управління і правила їх врахування в управлінській діяльності. При побудові системи управління конкурентним потенціалом необхідно враховувати ряд принципів, а саме: орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку, що надає можливість підвищити конкурентоспроможність окремих видів продукції і підприємства в цілому; достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особистості, яка приймає управлінські рішення; процесний підхід, завдяки якому результат досягається ефективніше, так як саме в цьому випадку діяльність та ресурсами керують як процесом. Такий підхід дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного правління конкурентним потенціалом; системний підхід до управління, який полягає у виявленні взаємопов'язаних процесів всередині конкурентного

потенціалу, управлінні останнім як системи, що підвищує ефективність досягнення поставлених цілей; безперервний моніторинг конкурентного потенціалу, який спрямований на підвищення ефективності останнього за рахунок виявлення та попередження відхилень та помилок; використання перевіреної та достовірної інформації; врахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях.

Висновок. Таким чином, в статті пропонується авторське бачення проблеми управління конкурентним потенціалом підприємств залізничного транспорту. В статті надано визначення конкурентного потенціалу, сформовано теоретичні положення системи управління конкурентними потенціалом підприємств залізничного транспорту.

Література

1. Бараш Ю.С. Роль залізничного транспорту України в забезпеченні сталого розвитку суспільства / Ю.С. Бараш // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2008. – Вип. 24. – С. 201–206.
2. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту : [монографія] / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. – Х. : УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
3. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України : [монографія] / Кірдіна О.Г. – Харків : УкрДАЗТ, 2011. – 312 с.
4. Пашенко Ю. Транспортная политика Украины / Ю. Пашенко // Экономика Украины. – 2001 – № 1. – С. 26–33.
5. Коковіхіна О.О. Управління конкурентоспроможністю вагоноремонтних підприємств залізничного транспорту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню к.е.н. : 08.00.04 / О. О. Коковіхіна // Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2010. – 20 с.
6. Николаев Д.А. Оценка конкурентных преимуществ железнодорожного и автомобильного транспорта в организации внутрирегиональных перевозок: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: транспорт)» / Д.А. Николаев. – Хабаровск, 2007. – 25 с.
7. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / І.М. Кирчата // Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
8. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
9. Смагач О.І. Методологічні основи формування конкурентного потенціалу підприємств в умовах зростання відкритості української економіки / О.І. Смагач // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5. – Т.1. – С. 184–191.
10. Паладова Т.А. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т.А. Паладова. – Краснодар. – 2008. – 24 с.
11. Балабанова Л.В. Маркетинговый аудит в системе сбыта : [монографія] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабанич. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 188 с.
12. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень / Кустовська О.В. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 124 с.

Надійшла 10.02.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.