

УДК 656.078:658.51

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ПАСАЖИРСЬКИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ПАРКІВ АВТОМОБІЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

FORMATION OF REGIONAL PARTNERSHIP OF PASSENGER'S MOTOR TRANSPORT
ENTERPRISES IN THE DEVELOPMENT OF TECHNICAL TRAINING ROAD VEHICLES

Віктор Біліченко, Світлана Романюк, Володимир Яворський

Вінницький національний технічний університет

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,

The preconditions for creating regional partnerships passenger transport companies in a separate area of activity, namely the system of technical preparation parks motor vehicles and defines this partnership.

Інтерес до проблематики формування і розвитку міжорганізаційних альянсів простежується в наукових дослідженнях, починаючи з 1970-1980 рр. ХХ ст. В опублікованій в 1978 р. роботі Дж. Пфедфер і Г. Салансик дійшли висновку, що в розвинутих економіках на зміну традиційній, на момент написання даної роботи, уяві про ринок як про відкриту "арену" приходять організаційні, регуляторні і галузеві системи, пов'язані між собою достатньо складними відносинами [1, с. 106].

Концепція ділових мереж і колективних стратегій стала одною з визначальних у формуванні теорії і практики стратегічних альянсів як варіантів корпоративних угод, які укладалися, як правило, між постачальниками і покупцями або партнерами, останні при цьому продовжували залишатися конкурентами в інших сферах діяльності. Виокремлюються поняття "спільне підприємство" – як стратегічний альянс, в якому партнери займають рівні позиції в новій справі, і поняття "корпоративні угоди" – як ситуація нерівних позицій. Ґрунтовний порівняльний аналіз різновидів стратегічних альянсів наведено в роботі [2]. Узагальнюючи засади досліджень школи влади, Х. Мінцберг вказує, що вона виходить із того, що крім корпоративних стратегій і стратегій бізнес-одиноць, організації мають розроблювати стратегії на колективному рівні, які враховують складну систему взаємних залежностей.

Представлені міркування щодо формування стратегічних альянсів мають бути враховані в умовах розвитку теорії проектного управління системами регіонального партнерства пасажирських автотранспортних підприємств (АТП) в розвитку системи технічної підготовки парків автомобільних транспортних засобів (АТЗ) як організаційною, технічною та економічною системами. Водночас, дане партнерство, виходячи не лише зі спільного виконання проте і, як варіант, спільного замовлення послуг із технічної підготовки парків АТЗ підприємствами-партнерами назовні.

На сьогодні все більш "використовуваними" стають "м'які" інтеграційні утворення у вигляді мережевих організаційних форм як прояву вищезгадуваних ділових мереж. Вони створюються на засадах договірних відносин на основі взаємовигідного обміну ресурсами. Організація, яка приймає участь в такому договорі, спеціалізується на ключових для неї профільних видах робіт, за якими вона має конкурентні переваги, інші – непрофільні – вона передає "на сторону", на контракт, тобто іншим членам мережі, які в змозі виконати їх більш ефективно. Поняття "непрофільної" діяльності пов'язується з введеною в 1990 р. К. К. Птахаладом і Г. Хамелом концепцією "центральної (ключової) компетенції організації" – як

способу поєднання ресурсів і здатностей організацій для досягнення реального результату [3]. За розглядуваних умов перевага у використанні ресурсів досягається через те, що організація не має потреби утримувати (виробляти) всі необхідні для основного виробництва ресурси, а може використовувати активи інших організацій, які можуть знаходитися в різних місцях ланцюга цінності.

Беручи до уваги, що на сьогодні за один з найбільш значущих напрямків теоретичного і практичного розвитку міжорганізаційного партнерства в бізнесі розглядається партнерство в сфері управління, зокрема логістичного, ланцюгами постачань, то представляє інтерес аналіз визначень партнерства, пропонованих в даній сфері.

Так, американські дослідники Б. Лейланд і М. Купер визначають логістичне партнерство як відносини між двома суб'єктами господарювання в логістичному каналі, характер яких визначає розподіл вигід і витрат, узгоджений в часі [4, с. 6]. Л. Елрем додає такий "вимір" до логістичного партнерства як обмін інформацією і визначає логістичне партнерство як "угоду між покупцем і постачальником, яка включає домовленість на тривалий проміжок часу і передбачає як обмін інформацією, так і розподіл ризиків та вигід (винагород) партнерства" [5].

Узагальнюючи можна зазначити, що більша частина відомих на сьогодні визначень за ключові характеристики партнерства в ланцюгах постачань розглядає: довготерміновий характер відносин; спільну діяльність; впровадження інтеграційних принципів у міжорганізаційних відносинах. Зазначеними принципами зокрема передбачається координація та кооперація, раціональний розподіл вигід, витрат та ризиків, обмін інформацією, функціональна інтеграція, а також розвиток інтеграційних відносин [1, с. 10]. Можна виокремити ряд елементів, які є характерними саме для відносин інтеграції, – взаємна довіра, співпраця і відповідальність [6]. Ознакою відносин інтеграції є також спроможність керувати конфліктом і забезпечувати його якомога швидше розв'язання.

Вищезазначені характеристики партнерства, ідентифіковані за умовами функціонування та розвитку систем ланцюгів постачань, можуть бути поширені і на регіональне партнерство пасажирських АТП в сфері технічної підготовки їх парків АТЗ. За відмінність можна відзначити умови реалізації принципу функціональної інтеграції – вертикальна, як правило, в системах ланцюгів постачань і горизонтальна, в розумінні "м'яка", в розглядуваній системі регіонального партнерства.

На думку Д. Ламберта, М. Еммелхайнц та Дж. Гарднера вадою використовуваних визначень партнерства, зазвичай, є те, що вони не акцентують увагу на необхідності націленості партнерських відносин на споживача [7, с. 166]. Відповідно, вищезгадуванні автори тут таки пропонують визначати партнерство як адаптовані бізнесові відносини, які ґрунтуються на взаємній довірі, відкритості, розподілі ризику, а також розподілі винагород і які забезпечують конкурентну перевагу, яка відбивається на результаті бізнесової діяльності підприємств, результат яких, в свою чергу, є відносно більшим від того, який міг би бути досягнутий даними підприємствами окремо.

Тобто, об'єднуючись, за даних умов, потенційні партнери очікують на синергію. Дослідження синергії в організаціях показує, що корпорація може отримувати економію за рахунок масштабів виробництва при сумісному використанні внутрішніми підрозділами ресурсів високої вартості і/або критичних ресурсів [8, с. 26].

Разом із тим, крім створення синергії внутрішніх операційних і сервісних структурних підрозділів, організація має додаткові можливості досягнення відповідності стратегіям за рахунок розроблення довгострокових планів, які визначають взаємозв'язки з зовнішніми партнерами, такими як клієнти, постачальники і партнери за альянсом.

Відповідно до вищезгадуваних міркувань регіональне партнерство пасажирських АТП в розвитку системи технічної підготовки парків АТЗ визначено як міжорганізаційних бізнесових відносин, які, передбачаючи інтеграцію пасажирських АТП в сфері реалізації функції технічної підготовки парків АТЗ, а також характеризуючись довготерміновістю і впровадженням інтеграційних принципів, зокрема таких як координація і кооперація, розподіл прибутків і ризиків, відкритий доступ до інформації, розвиток інтеграційних відносин, забезпечують економічно значуще покращення результату діяльності підприємств-партнерів порівняно до того, який міг би бути досягнутий даними пасажирськими АТП окремо.

Проект регіонального партнерства пасажирських АТП в розвитку системи технічної підготовки парків АТЗ – це проект інтеграції пасажирських АТП в забезпеченні функції технічної підготовки парків АТЗ шляхом централізації виробництва і/або закупівель відповідних послуг, який, передбачаючи запровадження інтеграційних принципів у міжорганізаційних відносинах, має на меті досягнення цільових значень ключових показників діяльності системи технічної підготовки парків АТЗ підприємств-партнерів як цілей партнерства в умовах ризику та невизначеності через реалізацію в межах встановлених часових і вартісних обмежень найбільш ефективного комплексу заходів організаційного, технічного та технологічного характеру, і який, в загальному випадку, потребує капіталовкладень. Деякі з цих заходів мають чітко виражене проектне спрямування і ними доцільно управляти як підпроектами проекту регіонального партнерства пасажирських АТП в розвитку системи технічної підготовки парків АТЗ. Зокрема це стосується оновлення, консервації, ліквідації основних об'єктів виробничих фондів виробничо-технічних баз підприємств-партнерів тощо.

Література:

1. Воркут Т. А. *Управління системами логістичного обслуговування в ланцюгах постачань* / Т. А. Воркут. – К. : НТУ, 2008. – 120 с.
2. Pekar P. Jr. *Maring Alliances Work : Guideline for Success* / P. Jr. Pekar, R. Allio // *Long-Range Planning*. – Vol. 4, No. 27. – 1994. – P. 54–65.
3. Prahalad C. K. *The core competence of the corporation* / C. K. Prahalad, G. Hamel // *Harvard Business Review*. – 1990. – P. 79–91.
4. Ellram L. M. *A Managerial Guideline for the Development and Implementation of Purchasing Partnerships* / L. M. Ellram // *International Journal of Purchasing and Materials Management*. – 1995. – Vol. 31, No. 3. – P. 10–16.
5. LaLonde B. J. *Partnerships in Providing Customer Service : A Third-Party Perspective* / B. J. LaLonde, M. C. Coope. – Oak Brook, IL. : Council of Logistics Management, 1989. – 26 p.
6. More K. R. *Trust and Relationship Commitment in Logistics Alliances : A Buyer Perspective* / K. R. More // *International Journal of Purchasing and Materials Management*. – 1998. – Vol. 34, No. 1. – P. 24–37.
7. Lambert D. M. *Building successful Logistics Partnerships* / D. M. Lambert, M. A. Emmelhainz, J. T. Gardnez // *Journal of Business Logistics*. – 1999. – Vol. 20, No. 1. – P. 165–181.
8. Каплан Р. С. *Стратегическое единство* / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ООО "Вильямс", 2006. – 384 с.