

дисконтирования не отражает изменяемость воспринимаемой ценности работы предприятий морского транспорта для грузовладельцев. То есть известный метод чистой текущей стоимости не учитывает потребительские интересы, а только коммерческие цели флота и портов.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабусенко С. Е. Торговый флот в системе национальных интересов и в международной экономике / С. Е. Бабусенко. – Одесса : Автограф, 2007. – 200 с.
2. Винников В. В. Проблемы комплексного развития морского транспорта: монография / В. В. Винников. – Одесса : Фенікс, 2005. – 300 с.
3. Николаева Л. Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли: монография / Л. Л. Николаева. – Одесса : Фенікс, 2007. – 323 с.

Аннотація. Систематизовані умови формування кумулятивного ефекта розвитку національного торгового флоту. Встановлені напрямки стійкого виходу національних судовладельців в систему мирового фрахтового ринку. Розглянуті джерела адекватної реакції морської транспортної системи на параметри глобального ринку морської торгівлі.

Ключевые слова: кумулятивный эффект, фрахтовый рынок, торговый флот, национальная транспортная система.

Summary. Systematized formation conditions of the cumulative effect of national merchant fleet. The direction resistant when the national shipowners in world freight market. The sources of an adequate response to the marine transportation system parameters of the global market of maritime trade.

Keywords: cumulative effect, freight market, the merchant fleet, the national transportation system.

*Рецензент д.э.н., профессор ОНМА Винников В.В.
Експерт редакційної колегії к.э.н., доцент УкрГАЗТ Токмакова І.В.*

УДК 658.5.008.8:656.052.43

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ ШВИДКІСНОГО РУХУ

*Токмакова І.В., к.е.н., доцент,
Обруч Г.В., магістр (УкрДАЗТ)*

В статті розкрито сутність стратегічного партнерства, запропоновано механізм формування стратегічного партнерства підприємств залізничного транспорту та виробників рухомого складу.

Ключові слова: стратегічне партнерство, виробники рухомого складу, швидкісний рух, лізинг, підприємства залізничного транспорту.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Останніми роками ідея розвитку швидкісного руху на залізницях України є центральним пріоритетом, оскільки більшої переваги, ніж географічне положення, у нашої держави немає. За експертними

4. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии / Н.Т. Примачев. – Одесса : ИздатИнформ, 2011. – 406 с.

5. Review of Maritime Transport. Report by the UNCTAD – New York and Geneva: UN, 2011. – 243 p.

6. Жихарева В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний. - Одесса : ИПРиЭЭИ, 2010. – 480 с.

7. Кібік О. М. Теорія і методологія ціноутворення в морських торговельних портах : монографія / О. М. Кібік. – Одесса: ОНМУ, 2005. – 282 с.

8. Котлубай М. И. Становление морского транспорта в рыночной среде : монография / М. И. Котлубай. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2005. – 224 с.

9. Харилло К. Х. Стратегическая логика: Логическая основа решения стратегических проблем бизнеса / К. Х. Харилло; пер. с англ. под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 304 с.

оцінками, в Україні найвищий коефіцієнт транзитності в Старому Світі: територію нашої країни у різних напрямках перетинають 7 з 9 міжнародних транспортних коридорів. За обсягами вантажоперевезень на території Європи Україна займає друге місце, за обсягами перевезень пасажирів

— четверте. І за збереження даних показників можна і потрібно боротися.

Але сучасні реалії не дуже втішливі. Інтенсивність перевезень по нашому сталевому полотну в середньому перевищує аналогічний показник в європейських країнах: велика маса потягів і високі осьові навантаження привели до значного збільшення темпів старіння інфраструктури, починаючи з 2000 року. Зростаючий вантажний і пасажирський потік вже не задовольняється тією пропускною спроможністю і тим швидкісним режимом, що властиві українським залізницям.

Україна отримала в спадок унікальну систему залізничної інфраструктури, основою якої є виключно змішаний рух, завдяки цьому принципу залізнична галузь без державних дотацій і спеціального інвестування на сьогоднішній день все ще є прибутковою і забезпечує потреби країни. Проте вже відчутно, що потенціалу в забезпеченні швидкісних перевезень по своїй території і між країнами-сусідами недостатньо.

Зіткнувшись з такими вимогами, підприємства залізничної галузі, повинні постійно шукати нові шляхи для подальшого розвитку, тому на сьогоднішній день велику роль відіграють стратегічні партнерства, які надають додаткові ресурси і можливості, дозволяючи учасникам рости і розширюватися швидше і ефективніше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Стратегічне партнерство як достатньо успішна форма ведення бізнесу викликає інтерес у багатьох учених-економістів. Серед зарубіжних авторів можна назвати С. Карделла, Р. Уоллеса, П. Дюссожа і Б. Гаррета, Е. Кембелла, Л. Саммерса [1-4] в роботах яких висвітлені питання сутності стратегічних партнерств, мети їх створення, представлені класифікації даної форми об'єднань. В російській і українській науці також надається увага даному питанню. Так в роботах Петрова А.Н., Карлухіної Є.А., Долгорукова А.М., Іванова Ю.В., Глушенка В.В., Параніча Ю.В., Каїри З.С. [6-10] та інших вчених йдеться мова про роль стратегічних партнерств в процесі глобалізації, міжнародному бізнесі, принципах їх формування.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Поряд з цим в наукових публікаціях, присвячених питанню формування стратегічних партнерств немає чіткого визначення даного поняття, також недостатньо висвітлені питання ефективності їх функціонування, у тому числі постає необхідність розробки теоретичних та практичних підходів до обґрунтування напрямів взаємодії підприємств залізничного транспорту та їх основних стратегічних партнерів.

Мета статті. Дослідження сутності стратегічного партнерства, обґрунтування механізму забезпечення стратегічного партнерства підприємств залізничного транспорту та виробників рухомого складу.

Виклад основного матеріалу. Передумови переосмислення проблем міжфірмової взаємодії в умовах глобалізації породжуються відвертістю економік країн й їх інтеграцією в світове господарство, що обумовлює пошук нових технологій формування конкурентних переваг і пов'язано з розвитком стратегічного партнерства.

Слід визнати, що дефініція «стратегічне партнерство» залишається неусталеною. В залежності від конкретної його форми (альянс, спільне підприємство, довгострокова партнерська угода тощо), дослідниками вкладається різний зміст в це поняття. Проте, в більшості з них закладені загальні характеристики партнерства: співпраця, співробітництво, взаємовідносини, взаємодія. Тому можна стверджувати, що головною ідеєю концепції партнерства є створення коопераційних зв'язків між підприємствами будь-якого виду діяльності.

Так, розглядаючи сутність економічного партнерства А.Л. Гапоненко і А.П. Панкрухін в роботі "Стратегічне управління" дають наступне визначення: «Партнерство організацій є їх організованою взаємодією для досягнення найефективнішим шляхом загальних (або хоча б таких, що не викликають суперечності) економічних, соціальних і інших цілей». Основою партнерства вони вважають кооперацію економічних суб'єктів на базі, по-перше, часткового поєднання їх інтересів, а, по-друге, усвідомлення ними того факту, що конкуренція між ними не дасть особливих переваг навіть переможцю. Таким чином, вони виділяють об'єктивну і суб'єктивну передумову партнерства, при поєднанні яких може бути досягнутий необхідний ефект [8].

Фокін М.І під стратегічним партнерством розуміє співпрацю партнера з економічно значущим партнером, як правило, на рівні юридичних осіб, тобто співпраця однієї компанії з більш крупною і могутньою у фінансовому відношенні компанією, яка може забезпечити ресурси для досягнення її стратегічної мети [11].

В документах ООН та деякими вченими партнерство розуміють як спосіб досягнення партнерами спільних стратегічних цілей для реалізації певної конкурентної стратегії [12, 13].

З наведених визначень виокремлюється така важлива складова змісту партнерства як його ціль, під якою розглядаються такий розподіл функцій між його учасниками, яке виявляє особливості і конкурентні переваги кожного члена, оптимальним чином сполучаючи їх в ефективно діючу систему, що дозволяє отримати і освоїти нові, власне системні якості партнерства.

Це свідчить, що партнерство дозволяє підприємствам підвищувати ефективність своєї діяльності та протистояти виникненню непередбачуваних вимог оточення на основі залучення та використання знань та здатностей партнерів задля досягнення стратегічних цілей та

набуття (та/або зміцнення набутих) конкурентних переваг.

Відзначимо, що взаємодія партнерів буде ефективною за умов дотримання сукупності певних норм — принципів партнерства.

Загальними ознаками поняття "партнерство" можна визначити наступні:

1) згода стати частиною цілого - процесу або структури;

2) визнання тих правил гри, які запропоновані суб'єкту. В ідеалі вони мають легітимні форми, а в реальності, легітимні в різному ступені;

3) надія на отримання тих благ, які адекватні внеску (приватному - "part"), а, у разі успіху, і більшого, ніж внесок (у тому числі за рахунок тих, хто не бере участь в угоді).

4) свобода, або залишення за собою права або вийти з даної угоди, або зайняти в ньому вирішальні позиції, або, залишаючись в ролі аутсайдера, чекати моменту для кардинальної трансформації угоди в свою користь.

Виділені ознаки "партнерства" як родового поняття конкретизуються у сфері господарської діяльності принципами:

- Добровільність входження в партнерський простір;
- Взаємовигідність співпраці для всіх учасників;
- Солідарна відповідальність по досягнутих домовленостях;
- Принцип консенсусу, заснованого на одноголосному ухваленні рішень по напрямках співпраці (а не принцип диктату більшості при голосуванні).

Стратегічний характер партнерської взаємодії підприємств визначається: 1) наявністю загальної для партнерів стратегії для досягнення певної мети; 2) унікальністю вкладу кожного з партнерів у досягнення спільної мети; 3) розподілом між партнерами відповідальності за успіх у створенні конкурентної переваги для учасників партнерства. Із вищевикладеного витікає, що визначення цілей формування стратегічного партнерства для окремого підприємства є складним завданням. Емпіричний досвід зарубіжних компаній свідчить, що найчастіше подібні цільові настанови зводяться до двох груп: 1) економія часу у досягненні встановлених стратегічних цілей; 2) доступ до нових знань через використання можливостей співробітництва з іншими учасниками ринку.

Слід зазначити, що стратегічна взаємодія комплексна, вона охоплює декілька важливих сфер співпраці і носить довгостроковий характер. Надійність стратегічного партнерства визначається взаємною готовністю сторін враховувати інтереси один одного, наявністю дієвих механізмів реалізації співпраці, дисциплінованістю партнерських відносин.

Таким чином, під стратегічним партнерством слід розуміти систему добровільних, довгострокових і вземовідповідальних відносин інтеграційного типу між учасниками економічного життя, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічного продукту й забезпечують досягнення стратегічних цілей та приводять до синергетичного приросту результативності економічної діяльності, надаючи вираш кожному партнеру.

Одним з перспективних видів стратегічного партнерства на залізничному транспорті виступає його співпраця з промисловими підприємствами, предметом якого є замовлення транспортників на новий рухомий склад. Подібні альянси стали формуватися в Європі ще в 80-х роках. Їх створіння стало в залізничній промисловості черговим етапом процесу концентрації виробничих потужностей і зміни взаємостосунків між підприємствами-постачальниками і залізничними дорогами-замовниками. Останніми роками у зв'язку з активним розвитком високошвидкісного руху компанії-постачальники готуються до тендерів безпрецедентних масштабів.

Проте процес вибору постачальника рухомого складу для швидкісного руху в Україні обмежується високими вимогами до якості рухомого складу (що не можуть забезпечити вітчизняні виробники), надмірною дороговизною зарубіжного рухомого складу і відсутністю фінансування таких проектів в повному об'ємі.

В Росії вихід з ситуації, що склалася, бачать в локалізації виробництва рухомого складу в країні. Але світові концерни готові до створення місцевого підприємства, тільки якщо їм буде гарантовано значне замовлення. Наприклад, в "Сінаре" вже відзначали, що Siemens міг би випустити "Сапсани" в Росії на уральському дивізіоні групи, де зараз збираються німецькі потяги Desiro. Більш того, глава німецького концерну Siemens в РФ і СНГ Дітріх Меллер пояснив, що в компанії готові на 80% локалізувати виробництво "Сапанів" в Росії при мінімальному замовленні від 60 потягів або на 30% — при замовленні приблизно 20 складів. А в російському партнері Alstom "Трансмашхолдінг" підкреслили, що замовлення на 30 потягів буде недостатньо для організації масового випуску AGV в Росії [14].

Тому, досвід показує, що єдиним вірним рішенням в ситуації, що склалася, є формування довгострокових взаємовідносин підприємств залізничного транспорту з постачальниками рухомого складу, тобто стратегічного партнерства.

З цією метою вважаємо за необхідне сформулювати некомерційне об'єднання виробників рухомого складу, робота якого буде направлена на системну координацію діяльності підприємств галузі, яка покликана на основі інтеграції фінансових і інтелектуальних ресурсів сприяти інноваційному

технологічному підйому на залізничному транспорті і у вітчизняному машинобудуванні.

Разом з цим реалізовуватимуться наступні стратегічні цілі:

- підвищення конкурентоспроможності продукції залізничного машинобудування на основі інноваційного розвитку і поліпшення якості.

- вдосконалення системи добросовісної конкуренції і захист бізнес-інтересів вітчизняного транспортного машинобудування.

- створення нової системи технічного регулювання і розвитку нормативно-технічної бази транспортного машинобудування.

В даний час одним з найвигідніших способів розширення і оновлення рухомого і тягового складу є лізинг. Оплата майна, що придбалася, в розстрочку дозволяє мінімізувати відволікання засобів на залізничний склад.

Переваги лізингу в сегменті рухомого і тягового складу очевидні. Враховуючи високу вартість рухомого складу, в першу чергу, лізинг

надає розстрочку його оплати на достатньо тривалий термін. Помірне авансування операції з боку лізингоотримувача, дозволяє одержувати в користування залізницям основні фонди – рухомий склад – без значного відволікання оборотних коштів.

Лізинг вигідний не тільки тому, хто одержує рухомий склад в користування, але і виробнику-постачальнику залізничного транспорту. За допомогою лізингових схем реалізації виробник відкриває стійкий канал збуту своєї продукції.

Проте і в цьому плані потрібні нові рішення, так необхідна державна підтримка розвитку лізингу в залізничній сфері, у тому числі субсидування державою частини лізингових платежів, а також застосування додаткових заходів податкового стимулювання.

Виходячи з вищеведеного розроблений механізм стратегічного партнерства залізничного транспорту і виробників рухомого складу схематично представлений на рисунку.

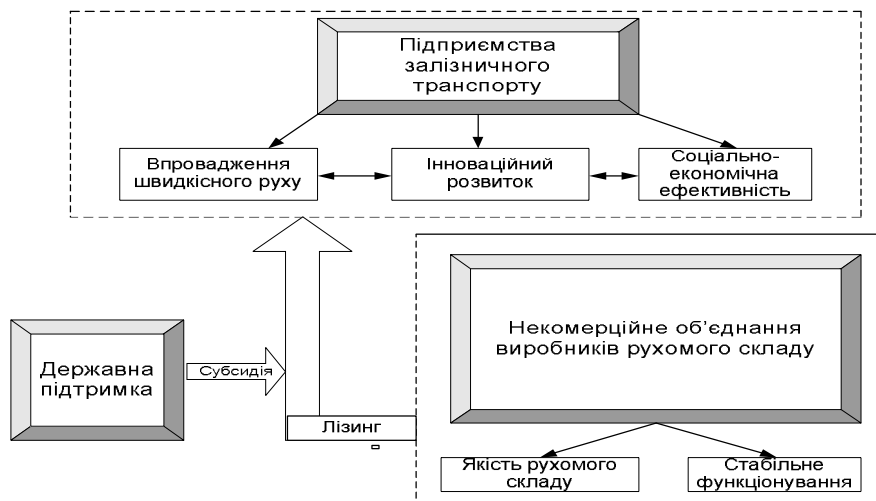


Рис. - Схема стратегічного партнерства підприємств залізничного транспорту і виробників рухомого складу та основні вигоди від стратегічного партнерства.

Висновок. Таким чином, запропоновано механізм формування взаємодії підприємств залізничного транспорту та виробників рухомого складу на довгостроковій основі шляхом створення некомерційного об'єднання підприємств-виробників рухомого складу, забезпечення державної підтримки їх діяльності та застосування лізингу, що дозволить забезпечити розвиток залізничної галузі на інноваційній основі та є важливим чинником стабільного функціонування підприємств - виробників рухомого складу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1 Карделл С. Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнес – курс / Стивен

Карделл. – Пер. с англ. К. Ткаченко. – М.: ФАИР – ПРЕСС, 2005. – 256 с.

2 Кембелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кембелл, Л. Саммерс. – СПб.: Питер, 2004.- 416 с.

3 Уоллес Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создание совместных предприятий / Р.Л. Уоллес, пер. с англ. — М.: Добрая книга, 2005. — 288 с.

4 Гаррет Б. Стратегические альянсы. / Б. Гаррет, П. Дюссож, пер. с англ. – М.: ИНФРА –М, 2002. – 332 с.

5 Петров А.Н. Стратегический менеджмент/ А.Н. Петров. - СПб.: Питер, 2005. — 496 с.

6 Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы / Е.А. Карпухина. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004 - 176 с.

7 Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю.В. Иванов. — М.: Альпина Паблишер, 2001. — 244 с.

8 Гапоненко А. Л. Стратегическое управление: учебник /А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрусин. — М.: Омега-Л, 2004. — 472 с.

9 Глущенко В.В. Интегровані структури суб'єктів господарювання: їх визначення, сучасний стан функціонування та розвиток / В.В. Глущенко, Ю.В. Параніч. — Х.: Лібуркіна, 2005. — 63 с.

10 Каіра З.С. Інноваційні стратегії управління підприємствами: ефективність стратегічних альянсів / З.С. Каіра // Наукові праці ДонНТУ. — Вип. 89-2. — С. 194-201.

11 Фокин Н. И. Экономика: В начале было Слово [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/word/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BD%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE>

12 Гребешкова О. М. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств / О.М. Гребешкова, Г.В. Махова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. — 2009. — Вип. 22., ч. 1. — С. 23-27.

13 Формирование партнерств [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://it4b.icsti.su/1000ventures%5Ca%5Cbusiness_guid e%5Cpartnerships_main.html

14 В ожиданки скорости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1906275>

Анотация. В статье раскрыта сущность стратегического партнерства, предложен механизм формирования стратегического партнерства предприятий железнодорожного транспорта и производителей подвижного состава.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, производители подвижного состава, скоростное движение, лизинг, предприятия железнодорожного транспорта.

Summary. In the article the essence of strategic partnership is exposed, the mechanism of forming of strategic partnership of enterprises of railway transport and producers of mobile composition is offered.

Keywords: strategic partnership, producers of mobile composition, speed motion, leasing, enterprises of railway transport.

Рецензент к.е.н., доцент УкрДАЗТ Якименко Н.В.

Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Зубенко В.О.

УДК 656.224.072:338.5

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЗАГАЛЬНОГО ТЕРМІНУ ПОЇЗДКИ ПАСАЖИРА НА ДОХОДИ ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ

Чаркіна Т.Ю., аспірант (ДНУЗТ ім.ак.Лазаряна)

У статті запропоновано результати досліджень впливу загального терміну поїздки пасажирів будь-яким транспортом на доходи транспортних компаній з урахуванням критеріїв цінності для різних груп пасажирів та кількості таких пасажирів на окремих напрямках руху при впровадженні швидкісних та високошвидкісних поїздів.

Ключові слова: пасажирські швидкісні та високошвидкісні поїзди, загальний термін поїздки, дохід транспортної компанії.

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими чи практичними завданнями. Останнім часом суттєво зростає ритм життя, що потребує прискорення вирішення робочих та соціальних проблем. Обмін інформацією здійснюється через мобільний зв'язок, Інтернет, а для проведення очних зустрічей, поїздок у відрядження чи на відпочинок використовують різні види транспорту. Для країн з відносно великою територією підвищення швидкості руху транспорту суттєво впливає на мобільність населення. Значне місце у розв'язанні цієї проблеми належить залізницям.

Багато країн світу вже впровадили швидкісний та високошвидкісний пасажирський рух та досягли певного успіху. Серед лідерів слід назвати Францію, Німеччину, Італію, Іспанію, Японію, Китай та Сполучені Штати Америки. На пострадянському просторі лише в Росії вже здійснюються перевезення швидкісними поїздами і активно ведуться роботи з прокладання високошвидкісних ліній.

В Україні проблема впровадження швидкісного та високошвидкісного руху на залізничному транспорті порушувалася ще за часів Радянського Союзу. У 1981 році було розроблено техніко-економічне обґрунтування будівництва