

LOGISTICS AND TRANSPORT

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-243-2-27>

ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОВИГІДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙ АВТОТРАНСПОРТНОГО БІЗНЕСУ

FORMATION OF A MUTUALLY BENEFICIAL ECONOMIC ASSOCIATION OF AUTOTRANSPORT BUSINESS ORGANIZATIONS

Власенко Д. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та аграрної економіки
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Ніжинський агротехнічний
інститут»
м. Ніжин, Україна*

Dmytro Vlasenko

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of
Management and Agrarian Economics,
Separated Subdivision National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine «Nizhyn Agrotechnical Institute»
Nizhyn, Ukraine*

Під взаємовигідним економічним об'єднанням організацій будемо розуміти союз економічних об'єктів, що припускає стійкий тип взаємодії між ними, який приносить кожному з них економічну вигоду (ефект); формується в процесі їх функціонування. При цьому метою створення взаємовигідного економічного об'єднання може бути або універсалізація, або диверсифікація (збільшення видів послуг, що надаються), але в кожному разі метою об'єднання буде досягнення економічної вигоди кожного з його членів.

Розглянемо найпростіший випадок двох економічних об'єктів. Як уже вказувалося, суть подібного союзу полягає в тому, що в результаті утворюється нова економічна структура, що володіє емерджентними властивостями; тобто виникає деякий емерджентний (синергетичний) ефект, що забезпечує домінування ефекту спільного функціонування об'єктів над сумою ефектів їх автономної діяльності:

$$E_1 + E_2 < E_s \quad (1),$$

де E_1 , E_2 – ефекти самостійного, автономного функціонування організацій, а E_s – ефект від їх спільної діяльності.

Таким чином, синергетичний ефект S^q вимірюється величиною різниці

$$S^q = E_s - (E_1 + E_2) \quad (2)$$

При цьому, чим більше синергетичний ефект $S^q > 0$, тим глибше процес економічного об'єднання та тем стійкіше союз розглянутих економічних об'єктів; чим менше величина $S^q > 0$, тим менше цей ефект і нестійкіше новостворена структура; при $S^q < 0$ союз об'єктів досить швидко розпадається.

Через спільність методичних підходів при вивченні даних різновидів економічних об'єднань (одна з них – між організаціями різної величини, і інша – між однорідними по розміру організаціями), доцільно зупинитися на характеристиці цього феномену для випадку великої та малої організацій.

В економічній практиці країн з розвинутою ринковою економікою (Японія, США, Великобританія й ін.) економічні об'єднання між великим і малим підприємствами є досить розповсюдженим явищем.

У його основі завжди лежить очевидна взаємна вигода обох сторін:

1) великі підприємства вносять у функціонування малих відомий елемент стабільності та планомірності; вони визначають особливий мікроклімат функціонування малого бізнесу, будучи своєрідним демпфером, що амортизують вплив ринкової стихії;

2) малі підприємства виконують частину функцій великих підприємств, концентруючись на питаннях постачання, розробці та впровадженню нововведень, підвищенні якості ремонту, техобслуговування і ін.

У вітчизняних умовах економічні об'єднання визначаються більш широким спектром цілей його учасників. Цільові настанови умовно можна розділити на дві групи:

- 1) необхідність раціонального поділу виробничо-економічних функцій і вдосконалення організації виробництва;
- 2) специфічні цілі, обумовлені необхідністю виживання в складних умовах реформ української економіки.

Особливо міцним виявляється економічне об'єднання в тому випадку, якщо при взаємодії організацій відбувається сполучення різних цілей, що, до речі, найбільше часто і спостерігається в сучасних економічних реаліях. Специфіка функцій економічного об'єднання була найбільш виражена на першому етапі становлення ринкових відносин. Однак разом з ходом реформ функції його постійно трансформуються й модифікуються.

Найбільш важливі функції економічного об'єднання на першому етапі полягають у реалізації наступних процесів:

- первісного нагромадження капіталу,
- участі в процесах приватизації,
- вирішення ряду проблем економіки перехідного періоду, зокрема, кризи неплатежів і податкового преса,
- надання фінансової підтримки для виживання організацій і створення джерел їх розвитку.

Вигода партнерів при такому варіанті об'єднання часто описується в термінах так званої іррегулярної економіки, і не завжди є очевидною для безпосереднього економічного аналізу. Дуже часто на практиці вона полягала в русі коштів з державного сектору в приватний та у зворотньому напрямку; у рамках такої взаємодії реалізувалися різні фінансові маніпуляції, можливість яких була обумовлена недосконалим законодавством [1, с. 151–161]. У цій ситуації мала структура часто була кишеньковим підприємством, «міцно пришитим» до стратегії великої фірми та виконуючим утилітарно-практичні цілі її функціонування.

Взаємовигідне економічне об'єднання дозволяло малим і великим фірмам легко адаптуватися до мінливого та високоризикового середовища перехідної української економіки.

Для аналізу основних механізмів формування зв'язків утворюючих економічне об'єднання організацій автотранспортного бізнесу введемо класифікацію типів синергізму, засновану на класифікації, що запропонована І. Ансоффом [2, с. 59–68]:

URL синергізм виконання автотранспортних послуг, що має місце, коли різними організаціями автотранспорту використовуються ті ж самі приміщення для стоянки та ремонту автотранспорту, канали одержання замовлень. Сюди ж відносяться загальна реклама, маркетинг і ін.

URL синергізм оперативного управління, який є результатом спільного та більш ефективного використання транспорту, приміщень, персоналу; розподілу накладних витрат; здійснення навчання кадрів і обміну досвідом тощо, тобто пов'язаний головним чином з аспектами організаційно-управлінської діяльності малих автотранспортних фірм, рішенням координаційних і інформаційних питань;

URL фінансово-інвестиційний синергізм, який пов'язаний головним чином з розподілом (або перерозподілом) фінансово-інвестиційних ресурсів, призначених для розвитку малих автотранспортних організацій. Сюди відноситься взаємне кредитування підприємств, лізинг устаткування та автотранспорту, питання оптимізації оподаткування;

URL синергізм менеджменту. Даний вид синергізму зустрічається рідше та пов'язаний з питаннями стратегічного розвитку малих автотранспортних організацій, головним чином при освоєнні ними принципово нових видів автотранспортних послуг.

Використовуючи цю класифікацію, будемо розрізняти три основні структури економічних об'єднань організацій автотранспортного бізнесу:

а) оперативно-виробнича (характеризується наявністю перших двох типів синергізму або присутністю хоча б одного з них);

б) фінансово-управлінська (характеризується наявністю третього й четвертого типів синергізму або присутністю хоча б одного з них);

в) поглиблено-комплексна (характеризується комбінацією різних типів синергізму, присутніх в оперативно-збутовій і фінансово-управлінській формах).

Слід зазначити, що першу форму об'єднань організацій автотранспортного бізнесу часто відносять до категорії об'єктів з нерозвиненою системою внутрішніх взаємозв'язків, оскільки ця форма найчастіше охоплює сферу зовнішньої взаємодії малих організацій, їх «зовнішню оболонку». Друга форма об'єднання організацій автотранспортного бізнесу відноситься до розвинутої системи внутрішніх взаємозв'язків, оскільки передбачає охоплення найбільш кардинальних, фінансових питань розвитку малих організацій. Сюди ж відносять і третю форму кооперативних структур, однак вона зустрічається рідше, оскільки широта охоплення взаємодій обумовлює взаємне поглинання та злиття малих фірм і часто приводить до утворення нової монолітної господарської структури.

Слід зауважити, що даний поділ об'єднань організацій на розвинені та нерозвинені системи в достатньому ступені умовно і у загальному випадку не пов'язано з питаннями ефективності взаємодій малих фірм. Так, раціонально організована взаємодія малих фірм в управлінській сфері, може принести більший ефект, ніж необґрунтовані рішення про взаємодію їх у сфері надання послуг або фінансів. Крім того, поділ цих сфер у процесі взаємодії малих фірм, буває досить скрутним. Однак у методичному плані воно представляється корисним, тому що дозволяє внести елементи систематизації в досліджувану проблему.

Література:

1. Герасименко О. М. Шахрайства у вітчизняних компаніях: види, фактори виникнення, професійні схеми та заходи боротьби. *Вчені записки Університету «КРОК», 2019. № 1 (53). С. 151–160.*
2. Ansoff, H. Igor, McDonnell, Edward J. *Corporate strategy*, New York : Wiley, 1988, 245 p.