

розроблена система оцінки аграрних ризиків, яка базується на міжнародному стандарті ISO IEC/FDIS 31010. Розроблена система дозволяє страховикам і сільгоспвиробникам поліпшити розуміння ризиків. Оцінка ризиків сприяє досягненню поставлених цілей, а також дозволяє здійснювати якісне управління страховою компанією. Крім цього, оцінка ризику забезпечує основу для прийняття рішень про вибір найбільш доцільного підходу, застосованого для обробки аграрних ризиків. Вихідні дані оцінки ризику є вхідними даними для процесів прийняття рішень страховою компанією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нечипорук Р. В Україні розпочалося обговорення проекту Концепції розвитку агрострахового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edumka.com/kontakti/itemlist/tag/обговорення%20концепції.html>.
2. Пукала Р. Нуждаються ли страховики в Solvency II? / Р. Пукала // Финансовые услуги. – 2012. – № 5(95). – С. 38-40.
3. Бабенко Е.Ю. Стандартизация страховых продуктов – перспектива развития страхового маркетинга / Е.Ю. Бабенко // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2008. – № 3(13). Том 1. – С. 170-173.
4. ISO 31000-2009 – Risk Management – Principles & Guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dvbi.ru/risk_management/library/tabid/213/Token/ViewInfo/ItemId/14/ISO-31000-2009-Risk-Management-Principles-Guidelines-eng-rus.aspx.
5. Тарельник Н.В. Розробка системи ризик-менеджменту при страхуванні ризиків в аграрній сфері / Н.В. Тарельник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2011. – № 1. – С. 374-377.
6. International standard IEC/FDIS 31010- Risk management – Risk assessment techniques [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.previ.be/pdf/31010_FDIS.pdf.
7. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика / Н.М. Внукова, Л.В. Временко, В.І. Успенко / За загальною редакцією д.е.н., проф. Н.М. Внукової. – 2-ге видання, перероблене та доповнене. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 656 с.
8. Сучасні підходи до врегулювання агроризиків одна з найбільш обговорюваних тем на ринку агрострахування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.insurance.lviv.ua/?q=news/%D1%81%D1%83%D1%87%D0%B0>.

УДК 658.7:656.2

Устенко М.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Української державної академії залізничного транспорту*

ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ЗА УЧАСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

У статті розглянуто питання формування партнерських відносин на регіональному рівні в рамках функціонування регіонального транспортно-логістичного центру; досліджено сутність поняття партнерських відносин; виділено рівні партнерських відносин регіонального транспортно-логістичного центру.

Ключові слова: партнерство, партнерські відносини, внутрішній рівень партнерських відносин, зовнішній рівень партнерських відносин, транспортно-логістичний центр.

Устенко М.А. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЗА УЧАСТИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

В статье рассмотрены вопросы формирования партнерских отношений на региональном уровне в рамках функционирования регионального транспортно-логистического центра; исследована сущность понятия партнерских отношений; выделено уровни партнерских отношений регионального транспортно-логистического центра.

Ключевые слова: партнерство, партнерские отношения, внутренний уровень партнерских отношений, внешний уровень партнерских отношений, транспортно-логистический центр.

Ustenko M.O. FORMATION OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF PARTNERSHIPS PARTICIPATION IN TRANSPORT LOGISTICS CENTRE

The article deals with the formation of partnerships at the regional level in the framework of the regional transport and logistics center; The essence of the concept of partnership; highlighted regional level partnerships transport and logistics center.

Keywords: partnership, partnerships, domestic partner relations, external partner relations, transport-logistics center.

Постановка проблеми. Виходячи з сучасних особливостей розвитку ринкових відносин, загострення конкуренції на світовому ринку вимагає від суб'єктів господарювання застосування нетрадиційних механізмів адаптації до зовнішнього середовища, що швидко змінюється. Одним з таких механізмів є побудова взаємовідносин на основі партнерства, що припускає об'єднання наявних потужностей і ресурсів кожного з його учасників з метою отримання максимального ефекту від спільної діяльності.

Саме тому виникає необхідність в дослідженні взаємовідносин між партнерами. При цьому особливо актуальними стають питання, пов'язані з визначенням умов, цілей і методів формування і розвитку ефективних і надійних партнерських відносин. За своєю суттю партнерство є чинником, який стимулює створення умов економічного розвитку промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем теорії і практики формування ефективних партнерських відносин покладено в основу робіт багатьох учених, серед яких слід виді-

лити Я. Гордона [1], Р. Уелборна, В. Кастена [8], Р.Теннісона [6], Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко [9], О.В. Михайлівської [5] і інших як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. У їх роботах визначені суть підприємницького партнерства, його види, форми і способи реалізації. А. Магомедова [4], І. Курліщук [3] досліджували формування витрат у контексті активізації партнерських відносин. Вчені М. Государев [2] та М. Ус [7] у своїх роботах визначали напрямки формування партнерських відносин

З точки зору формування партнерських відносин на регіональному рівні не допрацьованими залишаються питання, пов'язані з формування таких стосунків в регіональному транспортно-логістичному центрі і в регіоні в цілому, а також впливу партнерських відносин на економіку регіону.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Формування теоретичних основ партнерських відносин у регіоні за участю діяльності транспортно-логістичного центру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства в процесі реалізації своєї діяльності підтримують стосунки з різними суб'єктами ринку. При цьому серед різноманітності виникаючих стосунків між суб'єктами підприємницької діяльності особливою популярності набувають довгострокові взаємовідносини – партнерство.

В узагальненому розумінні під партнерськими відносинами розуміється процес створення, підтримки та розширення тісної співпраці між країнами, суб'єктами господарювання і фізичними особами, який ґрунтується на принципах бізнесу, ділової етики, порядності, моралі та загальних матеріальних, духовних і громадських цінностях [3].

Умови реалізації партнерських відносин характеризуються критеріями об'єктивного і критеріями суб'єктивного характеру.

До критеріїв об'єктивного характеру відносяться: автономність суб'єктів партнерських відносин; соціальна та правова рівність суб'єктів партнерських відносин; безпосередній контакт суб'єктів партнерських відносин у формі спілкування; спільність дій; наявність взаємних інтересів; свобода вибору партнера.

У свою чергу, до критеріїв суб'єктивного характеру відносяться: взаємна довіра; взаємна відповідальність; ціннісні настанови сторін щодо взаємної відмови від примусу; суб'єктивне сприйняття інших партнерів [2, с. 24–25].

Як справедливо зазначає А.М. Магомедова [4], партнерські відносини у своєму історичному розвитку формувалися під впливом логістики, маркетингу, економічної теорії, стратегічного менеджменту і підприємництва. При цьому з точки зору процесу історичного формування партнерських відносин механізм їх реалізації матиме наступний вигляд (рис. 1).

Ключовим питанням розвитку довгострокових стосунків між партнерами є максимізація цінності таких стосунків для кожної із сторін [8, с. 307–308]. Тому головною метою партнерських відносин суб'єктів господарювання виступає правильний вибір основних напрямів співпраці.

Як відмічає при цьому М.І. Ус [7, с. 181], безпосередніми суб'єктами партнерських відносин є група осіб, з якими, власне, і необхідно будувати стосунки (банкіри, постачальники знань, устаткування, сировини і матеріалів, продавці інформаційних технологій, покупці), в загальному ланцюзі цінності, розділені за суб'єктивною ознакою.

Формування партнерських відносин на рівні регіону можливе одночасно в декількох напрямках: з покупцями; з постачальниками товарів, робіт, послуг; з персоналом; з клієнтами; з іншими зацікавленими фізичними і юридичними особами.

Виходячи з проведених досліджень, можна стверджувати, що партнерські відносини транспортно-логістичного центру прикордонного регіону формуються на двох рівнях: внутрішньому та зовнішньому [1, с. 202].

При цьому слід зазначити, що на внутрішньому транспортно-логістичний центр прикордонного регіону виступає суб'єктом партнерських відносин, оскільки у даному випадку вони формуються всередині між його учасниками. На зовнішньому ж рівні транспортно-логістичний центр прикордонного регіону являє собою об'єкт партнерських відносин, оскільки і сам виступає їх частиною у взаємодії з іншими суб'єктами економіки регіону.

Внутрішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону відбиває довгострокові взаємовигідні стосунки між учасниками транспортно-логістичного центру прикордонного регіону на умовах добровільності та рівності, спрямовані на збереження положення окремих його учасників на ринку транспортно-логістичних послуг шляхом перерозподілу участі відповідно до

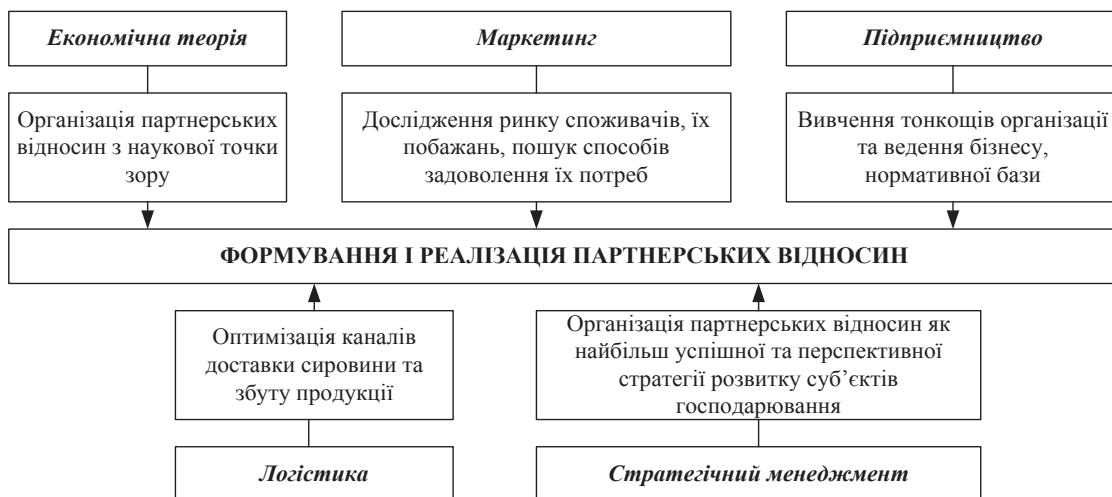


Рис. 1. Процес формування і реалізації партнерських відносин [5, с. 69]

напрямів спільної діяльності з урахуванням ризику, а також з найменшими витратами і втратами.

Внутрішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону формується під впливом спільної мети, досягнення згоди, сумлінності співпраці, відсутності безпринципності та пристосовуваності, безпеки сторін, достатності і прозорості інформаційного середовища. При цьому, на думку автора, система формування внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону матиме наступний вигляд (рис. 2), а метою його формування є отримання вигоди всіх його учасників з мінімальними витратами і максимальним економічним ефектом.

При цьому внутрішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону запропоновано визначати як цілісну систему внутрішньої взаємодії його учасників, що формується під впливом низки факторів на умовах рівності та добровільності у процесі виконання комплексного транспортно-логістичного обслуговування виробників і споживачів продукції, що дозволить забезпечити підвищення ефективності діяльності кожного учасника партнерства, покращити якість їх інформаційного забезпечення, створити нові конкурентні переваги як для учасників партнерства, так і для регіону в цілому, та професійний розвиток кадрів партнерства, а також інноваційних підходів до обслуговування клієнтів.

При формуванні внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону необхідно пам'ятати про ризики, що супроводжують такі стосунки, до яких можна віднести: втрату репутації у разі невиконання зобов'язань; втрату незалежності; відтік ресурсів; неможливість реалізації і виникнення непередбачених ситуацій.

Проте формування внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону дає свої переваги: підвищення ефективності діяльності кожного з учасників партнерства; поліпшення інформаційного забезпечення учасників партнерських відносин; створення додаткових конкурентних переваг як для учасників партнерства, так і для регіону в цілому; професійний розвиток кадрів партнерства, а також розвиток інноваційних підходів до обслуговування клієнтів [9, с. 21].

Зовнішній рівень партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону відображає його довгострокові взаємовигідні відносини з суб'єктами економіки. При цьому метою формування зовнішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону є забезпечення активного економічного розвитку регіонів та підвищення функціональності й якості їх взаємодії.

Розвиток транспортно-логістичного обслуговування на регіональному рівні пов'язаний передусім з передачею функцій контролю розподілу товарних потоків від виробників продукції регіональному

Фактори формування внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону

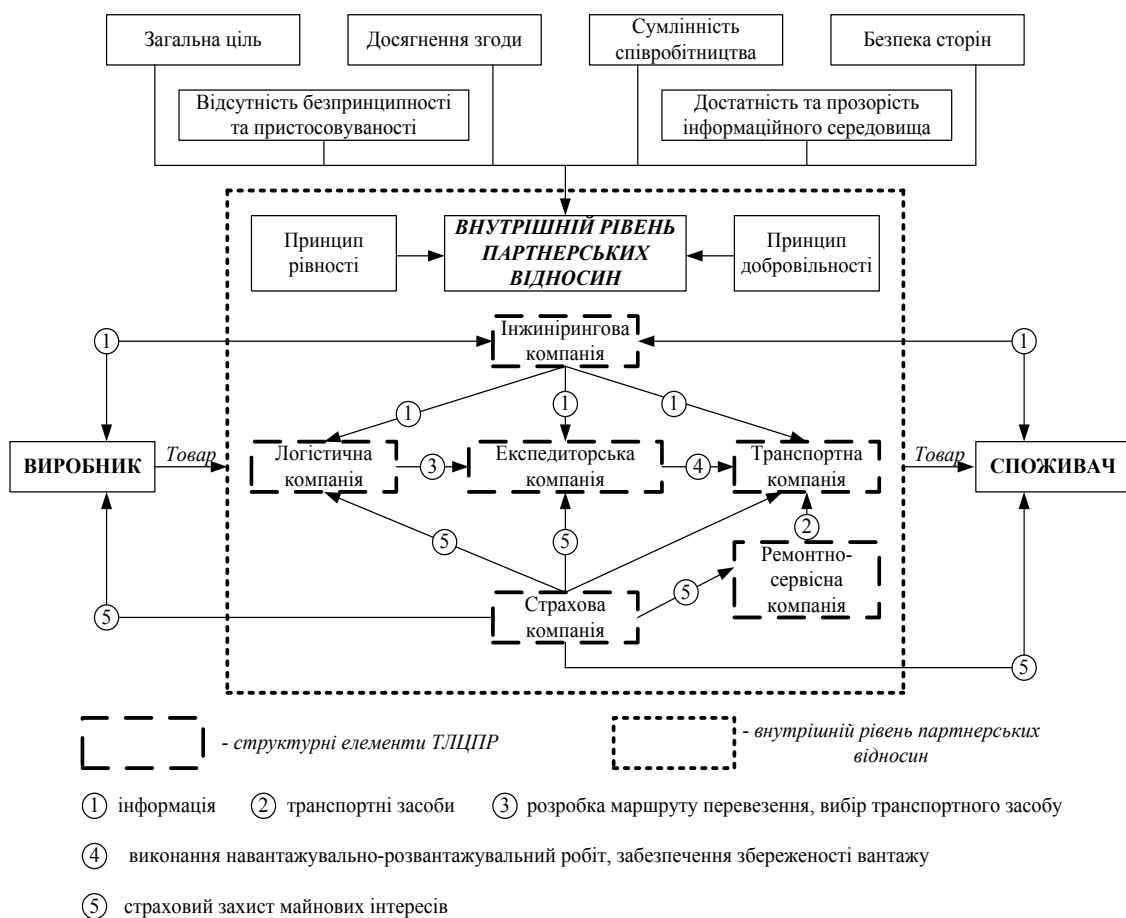


Рис. 2. Система внутрішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру

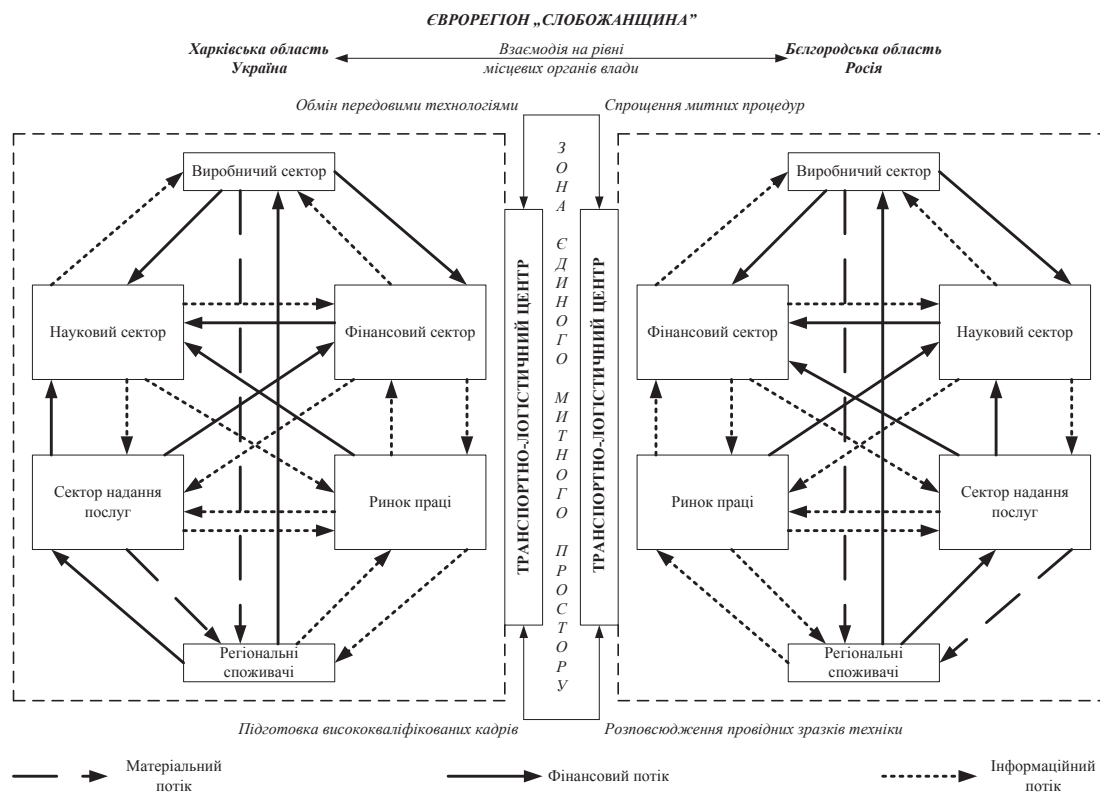


Рис. 3. Організаційно-економічний механізм зовнішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру

транспортно-логістичному центру. При цьому пропонуємо наступний організаційно-економічний механізм зовнішнього рівня партнерських відносин транспортно-логістичного центру прикордонного регіону, що наведений на рис. 3.

Висновки з даного дослідження. На протязі останніх років активні глобалізаційні процеси диктують нові правила і вимоги всім учасникам ринку. Посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на світовому ринках, стимулюють бізнес-структури приймати найбільш ефективні методи організації і реалізації діяльності, до яких відноситься партнерство [6, с. 19].

Сам процес побудови ефективних партнерських відносин базується на формуванні довгострокових зв'язків за рахунок забезпечення раціональних умов взаємовигідного співробітництва з визначеним рівнем якості і рівнем ефективності управління ризиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений / Я.Х. Гордон ; пер. с англ. под ред. О.Н. Нестеровой. – СПб. : Питер, 2001. – 379 с.

2. Государев М.А. Экономика партнерства : [учеб. пособ.] / М.А. Государев. – Н. Новгород : ВГИПИ, 2001. – 94 с.

3. Курлішук І.Б. Формування трасакційних витрат у контексті активізації партнерських відносин / І.Б. Курлішук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_6/18-6-08.pdf.

4. Магомедова А.М. Особливості партнерських відносин між суб'єктами підприємництва / А.М. Магомедова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_6/18-6-17.pdf.

5. Михайловська О.М. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів : [монографія] / О.М. Михайловська. – К. : Кондор, 2005. – 198 с.

6. Теннисон Р. Практическое руководство по партнерству / Р. Теннисон ; пер. с англ. под ред. Е. Корф. – М. : МФЛБ; ГАУП, 2003. – 68 с.

7. Ус М.І. Сучасні напрямки формування партнерських відносин / М.І. Ус // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 8. – С. 181–183.

8. Уэлборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в современном бизнесе / Р. Уэлборн, В. Кастен ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2004. – 327 с.

9. Чухрай Н.І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : [монографія] / Н.І. Чухрай, Я.Ю. Криворучко. – Львів : Растр-7, 2008. – 360 с.