

УДК 656.615.078.111 / 117: 656.07

А.О. Мурад'ян

**ОСНОВИ УЗГОДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ
ЗАГАЛЬНОТРАНСПОРТНИХ ВУЗЛІВ
(методологічний аспект)**

У статті надане теоритичне обґрунтування механізму узгодження управління загальнотранспортними вузлами з позицій теорій взаємодії, обміну, участі, згоди та маркетингу партнерських відносин. Показано, що в здійсненні цілеспрямованої поведінки будь-яких співтовариств контактуючих суб'єктів, у тому числі діючих в транспортних вузлах, пріоритетну роль відіграє категорія взаємодії як єдність понять сприяння та протидії, які проявляються у формі відповідно партнерства і конкуренції. Підкреслюється, що узгодженість управління в реальних умовах може бути досягнута лише при гармонізації партнерських і конкурентних відносин взаємодіючих суб'єктів.

Ключові слова: узгодження управління, взаємодія та координація в управлінні, сприяння та протидія, співпраця та конкуренція, партнерська взаємодія.

В статье дано теоретическое обоснование механизма согласования управления общетранспортными узлами с позиций теорий взаимодействия, обмена, участия, согласия и маркетинга партнерских отношений. Показано, что в осуществлении целенаправленного поведения любых сообществ контактирующих субъектов, в том числе действующих в транспортных узлах, приоритетную роль играет категория взаимодействия как единство понятий содействия и противодействия, проявляющихся в форме соответственно партнерства и конкуренции. Подчеркивается, что согласованность управления в реальных условиях может быть достигнута лишь при гармонизации партнерских и конкурентных отношений взаимодействующих субъектов.

Ключевые слова: согласование управления, взаимодействие и координация в управлении, содействие и противодействие, сотрудничество и конкуренция, партнерское взаимодействие.

The theoretical ground of mechanism of concordance management is given In this article by transport hubs from positions of methodology of cooperation theories, exchange, participation, consent and marketing of partner relations. As it is shown in realization of purposeful behavior of any associations of contacting subjects including operating in transport hubs, a priority role is given to the category of cooperation as unity of concepts of assistance and counteraction, showing up in a form accordingly collaboration

© Мурад'ян А.О., 2014

and competition. It is underlined that management coordination in the real terms can be attained only during harmonization of partner and competition relations of interactive subjects.

Keywords: *concordance of management, cooperation and coordination in management, assistance and counteraction, cooperation and competition, partnership.*

Актуальність теми. Відомо, що в багатьох науках, особливо прикладних, містяться поняття, які пов'язані з найважливішими положеннями цих наук, але не мають не тільки бездоганного трактування, а й навіть логічного смислового тлумачення. При цьому вони часто широко використовуються як в теорії, так і в практиці як завідомо всім відомих і цілком зрозумілих істин. Такі поняття можуть довгий час залишатися як би в забутті, а потім стрімко виходити на перший план і знову відкочуватися в тінь з тим, щоб потім знову актуалізуватися і знову втратити затребуваність і т.д. Подібні феномени є і в теорії експлуатації транспорту. Одним з них є поняття «узгодження управління», яке відіграє ключову роль в методології забезпечення ефективного функціонування та розвитку комплексних транспортних проблем, в тому числі загальнотранспортних вузлів (ЗТВ).

Зазначене поняття з'явилося у вітчизняній теорії транспорту в останній чверті XIX сторіччя в формі декларативно висловленої ідеї і залишалося в такому статусі протягом наступного півстоліття, не викликаючи особливого інтересу у фахівців. Лише в 30-40 роки минулого століття дослідники зайнялися вивченням її сутнісної природи у зв'язку з розгортанням робіт по формуванню основ комплексної експлуатації транспорту на базі принципів централізованого управління національною економікою в її міжгалузевих секторах і осередках. Розроблена при цьому концепція узгодження управління складними транспортними системами, до числа яких належать і ЗТВ, домінувала протягом наступного п'ятидесятиріччя, і сприймалася як канонізована теорія. Однак після 1991 року у зв'язку з переходом на рейки ринкового господарювання ця теорія зазнала ґрунтовної ревізії, що завершилося різким звуженням області її допустимого використання. І хоча в наступні два десятиліття робилися спроби адаптувати її до нових соціально-економічних умов ділового життя, змальована ситуація практично не змінилася.

В результаті до теперішнього часу поняття «узгодження управління» та однойменна транспортна проблема залишаються надзвичайно актуальними, що об'єктивно підкреслює необхідність їх поглибленого дослідження в принципово новій постановці, повною мірою адекватній ринковій філософії ведення транспортного бізнесу.

Ступінь вивченості проблеми. Як зазначалося вище, досить ґрунтовна проробка поняття «узгодження управління» була розпочата в період становлення теорії комплексної експлуатації транспорту [1].

На основі отриманих тоді результатів вчені запропонували покласти в основу концепції узгодженого управління суміжними видами транспорту поняття координація та взаємодія як обов'язкових інструментів планової системи управління суспільним виробництвом [2]. При цьому керуючий потенціал координації та взаємодії всіх транспортних утворень, у тому числі ЗТВ, пов'язувався з принципом дотримання народно-господарських інтересів під пресом адміністративної юрисдикції. Ця концепція міцно утвердилася в теорії та практиці управління транспортом і досі присутня у науковій та навчальній літературі [3-5].

Між тим, як підкреслюється в [6] та інших публікаціях, охарактеризований вище підхід до узгодження управління комплексами транспортних систем втрачає повністю свій сенс на сучасному етапі. Це пов'язано з тим, що в умовах ринкових відносин в економіці ділові контакти між господарюючими суб'єктами будуються на тлі конкурентного суперництва, підпорядковуються ідеї досягнення власної вигоди і передбачають пошук конструктиву на взаємовигідній договірній основі. Остання складова ділових відносин, як впливає з теорії еволюції соціуму, буде в перспективі динамічно зміцнюватися по мірі розвитку суспільства соціального миру і злагоди [7]. У такій ситуації логічно зробити висновок, що подальше просування в дослідженні як самого поняття «узгодження управління», так і обумовлених ним проблем у рамках усіх видів транспортних систем, включаючи ЗТВ, необхідно пов'язувати з методологічними основами згаданої теорії соціуму.

Задача дослідження. Виходячи з вищевикладеного, в даній роботі ставиться двоєдина мета: по-перше, дослідити коло порушених вище питань комплексної постановки та прив'язки до систем класу ЗТВ; по-друге, обґрунтувати підхід до узгодження управління ЗТВ у постановці, що диктується сучасними уявленнями про логіку побудови систем ефективного управління [8].

Основні результати. Попередньо зазначимо, що впродовж останніх тридцяти років, як показано в [9], принципово важливих досягнень у дослідженні комплексних транспортних проблем, в тому числі пов'язаних із забезпеченням узгодженого управління ЗТВ, не спостерігалося ні в нашій країні, ні за кордоном. Як і раніше узгодження управління ЗТВ пов'язується з координацією та взаємодією, хоча трактування цих понять продовжує залишатися невирішеною проблемою.

У зв'язку з останньою констатацією представляється логічним розпочати вирішення поставленої у статті задачі дослідження з пошуку коректного тлумачення суті понять, координації та взаємодії в управлінні транспортом.

Аналіз літературних джерел показує, що перша і поки єдина спроба вирішити зазначену задачу була зроблена на початку 1980-х років [10]. Виконані тоді дослідження ґрунтувалися на факті тісного переплетення інтересів і цілей різних ланок і осередків народного господарства, що породжує необхідність всебічного узгодження їх функціонування. І за-

тверджувалося, що такого роду узгодження досягається за допомогою координації та взаємодії. При цьому відзначалося з посиланням на [11], що поняття «координація» завжди пов'язують з керуванням, але визначають по-різному: то як самостійну функцію управління, то як елемент будь-якої функції; або як мету, метод, засіб управління і т.п. Одночасно зверталася увага на те, що велика кількість визначень підкреслює багатогранність цього поняття, але жодне з них окремо не розкриває повністю його суті. Аналогічний висновок було зроблено і по поняттю «взаємодія» як інструменту управління.

В [10] показано також, що зазначена невизначеність трактування понять координації та взаємодії характерна і для транспортної науки, в якій ці поняття в одному випадку ототожнюються, в іншому – розмежовуються, причому кожне з них визначається в широкому і вузькому сенсі, трактується в галузевій і міжгалузевій постановці, в єдності з комплексом функцій управління і в прив'язці до тимчасових та просторових параметрів транспортних систем усіх видів, у тому числі ЗТВ.

У цитуємому джерелі порушується, крім того, питання про співвідношення координації і взаємодії та їх ролі в механізмі реалізації процесу управління. При цьому стверджується, що координація є найважливішим важелем взаємодії, а взаємодія виступає метою координації. В силу цього в [10] стверджується, що координація і взаємодія органічно поєднуються як взаємопов'язані та взаємообумовлені категорії. І підкреслюється, що ці поняття об'єктивно нероздільні, так як взаємодія без координації не може бути повною мірою цілеспрямованим процесом, а координація без взаємодії в принципі нездійсненна.

З останнього твердження випливає логічний висновок про пріоритетну роль взаємодії у здійсненні цілеспрямованої поведінки складних систем будь-якої природи, в тому числі транспортних, а в їх числі ЗТВ. Між тим, з цього приводу ні в [10], ні в інших наукових виступах конкретних міркувань не міститься. Спробуємо заповнити цю прогалину і показати, що саме з поняттям «взаємодія» необхідно пов'язувати початковий етап побудови механізму узгодження управління ЗТВ, а в більш загальному сенсі – сполучених систем всіх різновидів.

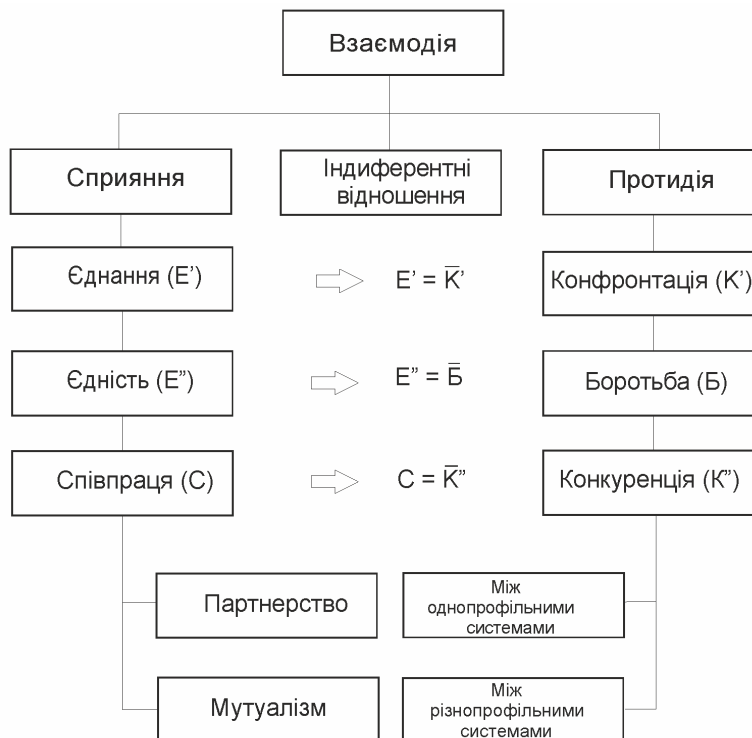
Слідуючи канонам теорії пізнання, будемо трактувати поняття «взаємодія» в найзагальнішому сенсі, тобто як наукову категорію, яка на рівні філософського узагальнення визначає універсальну форму руху, розвитку, процесу взаємного впливу будь-яких контактуючих суб'єктів (сторін, систем, елементів). Слідуючи [12], вважатимемо, що ефект взаємодії виникає, коли є не менше двох контактуючих суб'єктів і зміна положення одного з них є наслідком впливу на нього іншого суб'єкта.

У джерелі [12] показано, що взаємодіючі суб'єкти можуть сприяти і протидіяти один одному. Разом з тим взаємодія суб'єктів може бути і нейтральною, коли суб'єкти поведуться індиферентно по відношенню один до одного. При цьому кожен із зазначених випадків процесу взаємодії суб'єктів може бути описаний сукупністю певних параметрів і

характеристик. В якості перших виступають кількість взаємодіючих суб'єктів, ступінь збігу (або розбіжності) їх інтересів, готовність суб'єктів залучати власні ресурси для досягнення загальних цілей, а характеристики пов'язуються з особливостями прояви взаємодії суб'єктів з виділенням варіантів взаємодії: сильних і слабких; побудови та руйнування; гострих у формі відкритої боротьби, відштовхування, взаємовиключення та об'єднання, взаємостимулювання, взаємодії; індиферентних; стабільних і пульсуючих (за напруженістю, інтенсивністю).

Взаємодія як процес інтеграції спрямованого функціонування контактуючих суб'єктів завжди пов'язується з досягненням певного результату, до якого вони можуть прагнути як до спільної мети в альянсі, або як до особистих цілей незалежно. Одночасно орієнтація суб'єктів на результат припускає цілеспрямованість їх діяльності, як підсумок реалізації їх взаємодії.

Всі різновиди взаємодії суб'єктів зводяться до трьох типів: взаємодії між однотипними об'єктами, між різнотипними об'єктами, між об'єктами обох категорій. І в кожному з цих випадків взаємодія суб'єктів здійснюється під знаком їхнього сприяння або протидії один одному, або без взаємного впливу, що відображено на наступній схемі.



Як видно з наведеної схеми, перший різновид процесу взаємодії суб'єктів – сприяння – реалізується на основі розвитку ефекта єднання, згуртування, що веде до єдності, цілісності, що, в свою чергу, трансформується у відносини співробітництва, тобто спільної конструктивної діяльності. У той же час інший різновид взаємодії суб'єктів – протидія – ґрунтується на ефекті конфронтації, яка ініціює зародження боротьби між ними, що проявляється у формі конкуренції. При цьому обидва різновиди взаємодії суб'єктів мають універсальний характер, тобто властиві як живій, так і неживій природі, а в суспільстві присутні у всіх сферах людської діяльності.

У даний час у всіх науках, які вивчають проблеми взаємодії, сприяння та протидії суб'єктів, найбільша увага приділяється партнерству (кооперації) як найбільш представницькому виду їх співпраці. При реалізації цього виду взаємодії кожен суб'єкт має власну користь і може діяти як самостійно, незалежно від інших суб'єктів, так і в нерозривному зв'язку з іншими суб'єктами. Другий вид партнерства, іменуємиий в біології мутуалізмом, відповідає такому варіанту взаємодії у формі сприяння, при якому контактуючі суб'єкти також мають обопільну користь, але не можуть мати закінченого циклу своєї діяльності при самостійному функціонуванні.

Легко бачити, що в разі ЗТВ відносини партнерства можуть, очевидно, зв'язувати один з одним і в будь-яких коаліціях всі діючі в вузлі виробничі підприємства, сервісні організації та інші структури, які беруть участь у здійсненні процесів вантажоперевалки та обслуговування транспортних засобів. У той же час відносини мутуалізму можуть виникати лише в комплексних виробничих системах, безпосередньо реалізуючих згадані процеси. Такими системами є порт-припортова залізнична станція, порт-судноплавні компанії, порт-автогосподарства, припортова станція-компанії-власники рухомого складу залізничного транспорту. Очевидно також, що при організації управління ЗТВ необхідно орієнтуватися на реалізацію потенціалу сприяння контактуючих у вузлах підприємств і організацій у формі партнерства, яка має великий ступінь універсальності.

В останні роки актуальність поняття «партнерство» стрімко зростає, його розглядають як категорію в філософії, соціології, економічній теорії, де воно трактується як вища форма співпраці, що носить загальний характер у сукупності суспільних зв'язків і в силу цього має передумови стати визначальним способом взаємодії всіх суб'єктів організаційно-управлінських відносин.

Посилення останньої тенденції послужило імпульсом до переходу від терміна «партнерство» до терміна «партнерська взаємодія» і розробці теоретико-методологічних основ однойменної науки на базі теорій взаємодії, обміну, участі, згоди і маркетингу партнерських відносин [14]. Ця наука має статус загальнометодологічної теорії і може служити базою для формування теоретичних і методичних підходів до дослідження проблем

взаємодії контактуючих суб'єктів у постановці як загальної, так і гранично конкретної, в тому числі в прив'язці до ЗТВ.

Партнерська взаємодія визначається конкретно як спільна діяльність індивідуальних і колективних суб'єктів, яка спрямовується на вирішення окремих проблем (завдань) при дотриманні наступних принципів: забезпечення автономії, рівності, взаємного визнання і довіри сторін; наявності зацікавленості кожної сторони у знаходженні взаємовигідних рішень; розуміння необхідності об'єднання ресурсів сторін, в тому числі інтелектуальних, задля пошуку рішень; дотримання конструктивної співпраці, добровільно прийнятої взаємної відповідальності при вирішенні спірних питань.

Поняття «партнерська взаємодія» співвідноситься з такими суміжними поняттями як «соціальна взаємодія», «соціальне спілкування», «спільна діяльність», «комунікація», «соціальний діалог», «міжсуб'єктний діалог», проте жодному з них воно не тотожне і має самостійний значущий статус [15].

Завершуючи характеристику поняття партнерської взаємодії в єдності з усіма варіантами його тлумачення (в якості партнерства, кооперації, співпраці, сприяння), зазначимо, що цей різновид взаємодії контактуючих суб'єктів орієнтований на досягнення конструктивізму в їх відносинах як необхідної умови і одночасно вирішального засобу гармонізації інтересів суб'єктів на етапах пошуку і реалізації спільно прийнятих рішень.

На наведеній вище схемі реалізації процесу взаємодії контактуючих суб'єктів показано також, що його другий різновид – протидія – виливається в конфронтацію, що веде до боротьби у формі конкуренції. Остання за своєю суттю є антитезою співробітництву і в силу цього повинна класифікуватися як альтернативний тип партнерської взаємодії [15].

Феномен конкуренції, як відомо, вперше описаний А. Смітом в якості ключової категорії ринкової економічної теорії. Однак це поняття виходить далеко за рамки економіки, так як є універсальною категорією у всіх суспільних та природних науках. При цьому під конкуренцією мається на увазі прагнення всього живого на планеті вступати в боротьбу (потенційно бути готовим до неї) за все, що асоціюється у людей з цінностями (вигодами) у різній формі, а в світі тварин і рослин – із засобами існування, починаючи від їжі і закінчуючи «місцем під сонцем». Конкретно конкурентні відносини між людьми виявляються у формі конфлікту інтересів індивідуумів, які претендують одночасно на один і той же ціннісно значущий для них об'єкт.

Учасниками конкурентного протистояння є діячі ринку в особі продавців і покупців товарів / послуг, а також посередницькі структури. Ділові відносини між покупцями і продавцями можуть розвиватися в трьох напрямках: тільки між продавцями і тільки між покупцями (в обох випадках – між однопрофільними системами); між продавцями і покуп-

цями (як різнопрофільними системами). І в кожному з цих випадків об'єктом конкуренції є в кінцевому рахунку гроші, що виступають в якості вартісного еквівалента вигоди, отримати яку прагнуть всі суб'єкти ринку. Зрозуміло, що свою конкурентну активність продавці направляють на максимізацію особистого прибутку, а покупці- на мінімізацію витрат, які вони несуть на придбання товару (отримання послуги).

Як показано в [14], у сучасній господарській практиці партнерство і конкуренція грають домінуючу роль у визначенні основних способів взаємодії економічних суб'єктів. При цьому типологічно виділяють два види економічних інститутів – ринкові і неринкові, відносячи до перших конкуренцію, а до других – партнерство (кооперацію). Однак чіткої межі між цими інститутами в практиці не існує, бо вони завжди «перетинаються». Дійсно, в ринково організованій економіці домінує конкуренція, а партнерство є взаємодоповнюючим фактором. У той же час у неринковій економіці конкуренція і партнерство зв'язуються зворотним співвідношенням: партнерство є домінантною, а конкуренція – лише впливаючим на нього (доповнюючим його) фактором.

Існування економічних інститутів партнерства і конкуренції і полярність їх «вектора» є реальною об'єктивністю в будь-якому середовищі людського буття. Тим самим обумовлюється необхідність забезпечення оптимальної взаємодії партнерства і конкуренції, що досягається шляхом реалізації позитивного потенціалу атрибутів прояви обох інститутів як умови розв'язання суперечностей взаємодіючих суб'єктів. Цими атрибутами є толерантність, діалог, компроміс і консенсус, єдність яких утворює охарактеризований в [9] механізм встановлення злагоди контактуючих суб'єктів, що базується на колективно-групових цінностях. У такій моделі ключовою умовою стимулювання є групова солідарність, участь, діалог, тобто прояв атрибутів партнерства при взаємодоповненні інститутом конкуренції, а кінцевою метою – досягнення та підтримка взаємоприйнятної злагоди в системі взаємодіючих суб'єктів [15].

Узагальнення вищевикладеного дозволяє зробити висновок, що охарактеризовані вище положення в єдності можуть бути покладені в основу методології розробки механізму узгодження управління будь-якими системами взаємодіючих суб'єктів, в тому числі ЗТВ. При цьому необхідно брати до уваги, що відносини партнерства можуть зв'язувати і притому в будь-яких поєднаннях як по виробничій орієнтації, так і за кількістю всіх діючих у вузлах компаній. Конкурентне протистояння виникає тільки між суб'єктами ЗТВ, кожен з яких, як зазначалося вище, зацікавлений у збільшенні своєї користі за рахунок контрагентів.

Висновок. Черговий етап дослідження запропонованої в данній статті концепції узгодження управління ЗТВ природно зв'язується з розробкою методики пошуку узгодженого рішення, що забезпечує повною мірою інтереси всіх взаємодіючих у вузлі суб'єктів з урахуванням позитивного потенціалу партнерства і конкуренції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Образцов В.Н. К вопросу о комплексной теории транспорта // Изв. АН СССР. Отделение техн. наук. – 1945. – №10-11.
2. Звонков В.В. Теоретические основы эксплуатации транспорта (во взаимодействии основных его видов). – Л., 1949. – № 4. – С. 1-4.
3. Резер С.М. Взаимодействие транспортных систем. – М.: Наука, 1985. – 246 с.
4. Аксенов И.Я. Единая транспортная система. – М.: Транспорт, 1980. – 213 с.
5. Повороженко В.В. Основы взаимодействия железных дорог с другими видами транспорта / В.В. Повороженко, Н.К. Сологуб, Е.Д. Хануков, Б.Н. Шафиркин, П.М. Янкин. – М.: Транспорт, 1972. – 304 с.
6. Мурад'ян А.О. Обґрунтування підходу до постановки задачі управління взаємодією суміжних підприємств мультимодальних транспортно-логістичних вузлів // Вісник Одеського національного морського університету: Зб. наук. праць. – Вип. 3 (39). – Одеса: ОНМУ, 2013. – С. 241-255.
7. Жданенко С.Б. Партнерство як соціальний інститут // Наукові записки Харківського військового університету. – Вип XV. – Харків: ХВУ, 2002. – С. 85-89.
8. Анненков А.В. Управление транспортной компанией. – М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с.
9. Мурад'ян А.О. Методика узгодження параметрів і оптимізації процесу перевалки вантажів в загальнотранспортних вузлах // Вісник Одеського національного морського університету: Зб. наук. праць. – Вип. 1 (40). – Одеса: ОНМУ, 2014. – С. 127-135
10. Магамадов А.Р. Координация работы различных видов транспорта. – М.: Транспорт, 1982. – 176 с.
11. Козлов Ю.М. Координация в управлении народным хозяйством СССР. – М.: Изд-во МГУ, 1976. – 172 с.
12. Аверьянов А.Н. О природе взаимодействия. – М.: Знание, 1984. – 64 с.
13. Зверева Т.В., Зинченко Г.П. Социальное партнерство как идеологическая доктрина управления // Известия института управления и инновации авиационной промышленности. – 2004. – № 3.

14. Гордон Ян Х. *Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ.* – СПб.: Питер, 2001. – 379 с.
15. Александрова Е.С. *Конкуренция и партнерство – два основных способа взаимодействия субъектов экономики: Культура народов Причерноморья // Научн. журнал.* – 2007. – № 106. – С. 7-9.

Стаття надійшла до редакції 25.09.2014

Рецензенти:

доктор економічних наук, декан факультету «Транспортні технології та системи» Одеського національного морського університету
І.В. Савельєва

заступник генерального директора ООО «Металзюкрейн Корп. ЛТД» **І.Г. Фотєв**