

УДК 656.615.078.111 / 117

О.Р. Магамадов, А.О. Мурад'ян, Н.Л. Лаговська

**КООРДИНАЦІЯ, ВЗАЄМОДІЯ І КОНКУРЕНЦІЯ
В УПРАВЛІННІ ЗАГАЛЬНОТРАНСПОРТНИМИ ВУЗЛАМИ
(методологічний аспект)**

У статті розкрито сутність та охарактеризовано особливості координації, взаємодії і конкуренції як базових методологічних інструментів управління сполученими транспортними системами, разом із загальнотранспортними вузлами. Відзначено, що зазначені поняття поки недостатньо вивчені як у додатку до транспорту, так і в загальнотеоретичному плані. Показано, що ці поняття за своєю сутністю є універсальними і в силу цього можуть використовуватися при побудові механізмів управління будь-якими складними системами, в тому числі загальнотранспортними вузлами. Особливу увагу приділено аналізу поняття «взаємодія» і формам його вияву у формах сприяння і протидії, партнерства і партнерської взаємодії.

Ключові слова: транспорт, сполучені системи, загально транспортні вузли, управління, координація, взаємодія, конкуренція, сприяння, протидія, партнерство, партнерська взаємодія.

В статье раскрыта сущность и охарактеризованы особенности координации, взаимодействия и конкуренции как базовых методологических инструментов управления сопряженными транспортными системами, включая общетранспортные узлы. Отмечено, что указанные понятия пока недостаточно изучены как в приложении к транспорту, так и в общетеоретическом плане. Показано, что эти понятия по своей природе являются универсальными и в силу этого могут использоваться при построении механизмов управления любыми сложными системами, в том числе общетранспортными узлами. Особое внимание уделено анализу понятия «взаимодействие» и формам его проявления в формах содействия и противодействия, партнерства и партнерского взаимодействия.

Ключевые слова: транспорт, сопряженные системы, общетранспортные узлы, управление, координация, взаимодействие, конкуренция, содействие, противодействие, партнерство, партнерское взаимодействие.

The article reveals the essence and characterized especially coordination, collaboration and competition as the basic methodological elements of governance conjugate transportation systems, including transport hubs. It is noted that the specified concepts are still insufficiently studied both in

the annex to transport, and in the general-theoretical plan. It is shown that these concepts on the womb are universal and owing to this fact can be used at creation of mechanisms of management of any difficult systems, including all-transport hubs. The special attention is paid to the analysis of the concept «interaction» and forms of manifestation of the last in forms of assistance and counteraction, partnership and partner interaction.

Keywords: *transport, conjugated systems, transport hubs, management, coordination, interaction, competition, assistance, counteraction, partnership, partner interaction.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку теорії і методів управління комплексними транспортними системами, в тому числі загальнотранспортними вузлами (ЗТВ), відрізняється націленістю на перегляд раніше затверджених уявлень про підходи до забезпечення узгодженої роботи таких систем у сучасних умовах їх функціонування під «пресом» конкурентного тиску. При цьому увага дослідників акцентується на методологічних основах побудови механізму узгодження управління зазначеними системами, чому власне і присвячується ця стаття.

Змальована ситуація має своє пояснення, сутність якого полягає в тому, що в багатьох науках, особливо прикладних, містяться поняття, які пов'язані з найважливішими положеннями цих наук, але не мають не тільки бездоганного трактування, але, навіть, логічного смислового тлумачення. Вони часто широко використовуються як в теорії, так і в практиці як свідомо 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 із тим, щоб знову актуалізуватися і знову втратити актуальність тощо. Подібні феномени є і в теорії експлуатації транспорту. Одним із них є поняття «**узгодження управління**», яке безпосередньо пов'язується протягом останнього півстоліття з поняттям «**координація**» і «**взаємодія**», а в теперішній час і з категорією «**конкуренція**». Причому всі перераховані терміни визначаються по-різному і найчастіше досить довільно.

Існування такого роду невизначеності, йде від синонімічної надмірності у визначенні обговорюваних понять, що пояснюється насамперед неоднозначністю їх трактування в теоретико-методологічному сенсі. У підсумку лінгвістичні рамки тлумачення обох понять розмиваються, що природно породжує непродуктивні дискусії і може призводити до некоректних наукових висновків. У 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 адекватної ринкової філософії ведення транспортного бізнесу.

Літературний огляд. Початкові уявлення про поняття «узгодження управління» були вироблені в період становлення вітчизняної теорії комплексної експлуатації транспорту [1, 2]. На основі отриманих тоді результатів вчені запропонували покласти в основу концепції узгодження управління суміжними видами транспорту згадані вище поняття координації і взаємодії, які постулювалися в якості обов'язкових інструментів планової системи управління суспільним виробництвом. При цьому керуючий потенціал координації і взаємодії пов'язувався з принципом дотримання народногосподарських інтересів під пресом адміністративної юрисдикції. Ця концепція міцно утвердилася в теорії і практиці управління транспортом і все ще присутня в науковій і навчальній літературі [3-6].

Як показано в [7-8] із посиланням на [9], досі не існує єдиного постулатного визначення понять «координація» та «взаємодія» як у загальнотеоретичному плані, так і в додатку до транспортної теорії. Дійсно, обговорювані поняття широко використовуються при дослідженні галузевих і міжгалузевих проблем інтеграції виробництва і управління. При цьому в останньому випадку обидва поняття тлумачаться, як правило, неоднозначно: в єдності з функціями управління і з відособленнями від них: у прив'язці до часових і просторових параметрів досліджуваних систем; із позиції галузевої та міжгалузевої оптимізації і т.п. Одночасно охарактеризовані поняття то ототожнюються, то розмежовуються, причому в останньому випадку співвідпорядкованість цих понять тлумачиться також неоднозначно. Наприклад найбільш часто стверджується, що взаємодія будь-яких контактуючих систем ініціює необхідність координації їх зусиль. Також стверджується, що координації функціонування систем обумовлює необхідність їх взаємодії.

Останнім часом проблеми координації та взаємодії сполучуваних транспортних систем розглядаються в ув'язці з їх конкурентним протистоянням [10, 11]. Однак і в цьому випадку зазначена вище ситуація невизначеності у тлумаченні обговорюваних понять повністю зберігається.

Завдання дослідження. Логічним буде визначити в якості мети даного дослідження спробу заповнити зазначений пробіл в теорії комплексної експлуатації транспорту і його складових елементів, разом із ЗТВ, звернувшись до понятійного апарату загальної теорії управління та кореспондуючих із нею природних і суспільних наук.

Основні результати. Дослідження в галузі етимології поняття «координація» показують, що воно увійшло в науковий обіг у наступних двох трактуваннях: по-перше, як одна з ключових категорій теорії і техніки управління, відповідно до якої і координація (coordination, coordinating control) є управлінням, мета якого полягає в узгодженні процесів у різних елементах (підсистемах) об'єкта управління і, по-друге, як російськомовний еквівалент латинського слова coordination (co ordinatio) [12], яке в різних тлумачних словниках перекладається однаково, а саме:

взаємозв'язок, узгодження, приведення у відповідність; співвідношення, узгодженість; розташування у визначеному порядку; поєднання, приведення в порядок, відповідність тощо.

Із зіставлення наведених визначень поняття координації видно, що загальною для них є ідея узгодження (забезпечення узгодженості, приведення у відповідність) у додатку до контактуючих суб'єктів та за забезпечення їх спільного функціонування. Ця ідея сприйнята прикладними науками, в яких поняття координація трактується в дусі визначення з [12] і формулюється так: «координація... – складовий елемент управління для узгодження дій різних частин керованої системи. В основі координації – логіка виконання виробничих і управлінських процесів» [13. С. 81].

Згідно до останнього пояснення прийнято виділяти два різновиди координації – виробничу і управлінську, якими охоплюються як об'єкт, так і суб'єкт будь-якої системи управління. При цьому **виробнича координація** пов'язується з розробкою взаємопов'язаних планів реалізації складових елементів процесу створення продукції, а під **управлінською координацією** розуміється узгодження діяльності виконавців, підрозділів, підприємств.

Поняття координації фігурує в багатьох галузях знань і у відповідних науках. Так, наприклад, у філогенезі координація означає співвідносний розвиток органів і частин організму, а також закономірну залежність їх змін у процесі еволюції [14]. У цій галузі виділяють наступні види координації: топографічну (виражається в стійких співвідношеннях між органами); динамічну чи конструктивну (визначається постійністю функціональних залежностей між різними органами); біологічну (сприяє у відповідності з принципом «кореляції організмів» реконструкції будівлі вимерлих на Землі тварин). У такому ж ключі поняття координації використовується в фізіології, де воно трактується як інструмент узгодження діяльності різних органів і систем організму, обумовлене поєднанням процесів збудження і гальмування в центральній нервовій системі [15].

Поняття координації відіграє важливу роль у економічній теорії при розкритті природи зв'язку між категоріями попиту, пропозиції та ціни на товари/послуги. Такого роду зв'язок характеризується у [16. С.122] наступним чином: попит і пропозиція – це процес взаємодії, в ході якого визначаються відносні ціни. Це процес пристосування і координації». Одночасно підкреслюється, що від системи цін безпосередньо залежить кордон соціальної координації, бо ця система «... є життєво необхідним механізмом координації поведінки в економічних системах із високим ступенем спеціалізації» [16. С. 122].

Охарактеризоване **економічне трактування понять координації і взаємодії використане** в [17] у додатку до процесу вантажних перевезень. При цьому наголошується, що пристосування клієнтів транспортних підприємств і самих підприємств до змін в чистій вигоді і є координація, яка призводить до встановлення рівноваги попиту і пропозиції на транспортне обслуговування під дією механізму цін. Зі свого боку

зазначимо, що взаємне пристосування суб'єктів транспортного процесу до змін у чистій вигоді досягається шляхом *узгодження їх ділових інтересів*, про що мова йшла вище при аналізі суті координації у всіх згаданих джерелах.

Отже, можна зробити висновок, що координація і взаємодія органічно поєднуються як взаємозалежні, взаємообумовлені і об'єктивно нероздільні категорії. При цьому координація забезпечує цілеспрямованість керованого процесу, яка виробляється завдяки взаємодії суб'єктів управління, спільно реалізуючи зазначений процес.

Із 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, із цього приводу в наукових виступах конкретних міркувань не міститься. Спробуємо показати, що саме з поняттям «взаємодія» необхідно пов'язувати початковий етап побудови механізму узгодження управління ЗТВ, а в більш загальному сенсі – суміжних систем усіх різновидів.

Слідуючи канонам теорії пізнання, будемо трактувати поняття «взаємодія» у самому загальному 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 за [18], будемо вважати, 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 [18] показано, що суб'єкти, які взаємодіють, можуть *сприяти і протидіяти* один одному. Разом із тим взаємодія суб'єктів може бути і *нейтральною*, коли суб'єкти ведуть себе індивідуально 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 спільних цілей, а характеристики пов'язуються з особливостями прояву взаємодії суб'єктів із виділенням варіантів взаємодії: сильних і слабких; ті, що атакують і ті, що руйнують; гострих у формі відкритої боротьби, відштовхування, взаємовиключення і об'єднання, взаємостимулювання, взаємосприяння; 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 передбачає цілеспрямованість їх діяльності, як підсумок реалізації їх взаємодії.

Всі різновиди взаємодії суб'єктів зводяться до трьох типів [18]: 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 їх *сприяння або протидії* один одному, або без взаємного впливу. При цьому перший різновид процесу взаємодії суб'єктів – *сприяння* – реалізується на основі розвитку ефекту єднання, згуртування, що призводить до єдності, цілісності, що, в свою чергу, трансформується в стосунки *співробітництва*, тобто спільної конструктивної діяльності. У той же час інший різновид взаємодії суб'єктів – *протидія* – ґрунтується на ефекті конфронтації, що ініціює зародження боротьби між ними, що проявляється у формі *конкуренції*. Зазначимо, що обидва різновиди взаємодії суб'єктів мають універсальний характер, тобто притаманні як живій, так і неживій природі, а в суспільстві присутня у всіх сферах людської діяльності.

В даний час у всіх науках, які вивчають проблеми взаємодії, сприяння та протидії суб'єктів, найбільша увага приділяється *партнерству (кооперації)* як найбільш представницькому різновиду їх співпраці. При реалізації цього виду взаємодії кожен суб'єкт отримує власну вигоду і може діяти як самостійно, незалежно від інших суб'єктів, так і в нерозривному зв'язку з іншими суб'єктами. Другий вид партнерства, іменованний в біології *мутуалізмом*, відповідає такому варіанту взаємодії у формі сприяння, при якому контактуючі суб'єкти також отримують взаємну користь, але не можуть мати закінченого циклу своєї діяльності при самостійному функціонуванні [18].

Легко бачити, що у разі ЗТВ відносини партнерства можуть, очевидно, пов'язувати один із одним і в будь-яких коаліціях всі діючі у вузлі виробничі підприємства, сервісні організації та інші структури, які беруть участь у здійсненні процесів вантажоперевалювання і 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-оператори 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 володіє більшим ступенем універсальності.

В останні роки актуальність поняття «партнерство» стрімко зростає, його розглядають як категорію у філософії, соціології, економічній теорії, де воно трактується як вища форма співпраці, 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 стало імпульсом для переходу від терміна «партнерство» до терміна *«партнерська взаємодія»* та розробки

теоретико-методологічних основ однойменної науки на базі теорій взаємодії, обміну, участі, злагоди та маркетингу партнерських відносин [19]. Ця наука має статус загальнометодологічної теорії і може бути базою для формування теоретичних та 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 певних проблем (завдань) при дотриманні наступних принципів: забезпечення автономії, рівності, взаємного визнання і довіри сторін; наявності зацікавленості кожної сторони у віднайденні взаємовигодних рішень; розуміння необхідності об'єднання ресурсів сторін, у тому числі інтелектуальних, для пошуку рішень; дотримання конструктивної співпраці добровільно прийнятої взаємної відповідальності при вирішенні суперечливих 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 [20].

Завершуючи характеристику поняття партнерської взаємодії в єдності з усіма варіантами його тлумачення (як партнерства, кооперації, співробітництва, 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.

Із охарактеризованої вище схеми реалізації процесу взаємодії контактуючих суб'єктів видно також, що його другий різновид – протидія – виливається в конфронтацію, що призводить до боротьби у формі конкуренції. Остання по суті своїй є *антитезою співпраці* і в силу цього має класифікуватися в якості альтернативного типу партнерської взаємодії.

Феномен конкуренції, як відомо, вперше описаний А. Смітом в якості ключової категорії ринкової економічної теорії [21]. Однак це поняття виходить далеко за межі економіки, так як є універсальною категорією у всіх суспільних і природничих науках. При цьому під конкуренцією розуміється прагнення всього живого на планеті вступати в боротьбу (потенційно бути готовим до неї) за все, що асоціюється у людей з цінностями (вигодами) в 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 на один і той же 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 у трьох напрямках: тільки між продавцями, тільки між покупцями (в обох випадках – між однопрофільними системами); між продавцями і покупцями (як різнопрофільними системами). І в кожному з цих випадків об'єктом конкуренції є в кінцевому рахунку гроші, які виступають в якості вартісного еквівалента вигоди, яку прагнуть отримати всі діячі ринку. Зрозуміло, що свою конкурентну активність продавці спрямовують на максимізацію особистого прибутку, а покупці – на мінімізацію витрат, які вони несуть на придбання товару (отримання послуги).

Як показано в [16, 22], у сучасній господарській практиці партнерство і конкуренція відіграють вирішальну 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 чітка межа 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 в неринковій економіці конкуренція і партнерство пов'язуються зворотним співвідношенням: партнерство є домінантою, а конкуренція лише впливає на нього додатковим фактором [22].

Існування економічних інститутів партнерства та конкуренції і полярність їх «векторів» 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 вияву обох інститутів як умови вирішення протиріч взаємодіючих суб'єктів. Цими атрибутами є толерантність, діалог, компроміс і консенсус, єдність яких утворює охарактеризований у [23] механізм встановлення згоди контактуючих суб'єктів, що базується на колективно-групових цінностях. У такій моделі ключовою умовою стимулювання є *групова солідарність, участь, діалог*, тобто вияв атрибутів партнерства при взаємодоповненні інститутом конкуренції, а кінцевою метою – досягнення і підтримання взаємоприйнятної *згоди* в системі взаємодіючих суб'єктів.

Узагальнення вищевикладеного дозволяє зробити висновок, що охарактеризовані положення в єдності можуть бути покладені в основу методології розробки механізму узгодження управління будь-якими системами контактуючих суб'єктів, у тому числі ЗТВ. При цьому необхідно брати до уваги, що відносини партнерства можуть пов'язувати і притому в будь-яких поєднаннях як із виробничою орієнтацією, так і за кількістю усї діючі в вузлах підприємства та організації.

Конкурентне протистояння виникає тільки між суб'єктами ЗТВ, кожен із яких, як зазначалося вище, зацікавлений у збільшенні тільки своєї вигоди.

Висновки. Викладена концепція узгодження управління ЗТВ як єдиним процесом, природно пов'язується з пошуком таких колективних рішень, які б забезпечували повною мірою інтереси всіх діючих у ЗТВ суб'єктів із урахуванням реалізації позитивного потенціалу партнерства та конкуренції. Мовою економічної теорії дана концепція означає, що контактуючі в ЗТВ суб'єкти повинні пристосовуватись до змін в їх чистій вигоді, та розуміти, що саме така орієнтація є заставою їх успішного в сенсі прибутковості функціонування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Образцов В.Н. К вопросу о комплексной теории транспорта // Известия АН СССР. Отделение технических наук. – М.: Изд-во АН СССР, 1945. – № 9-12.
2. Звонков В.В. Теоретические основы эксплуатации транспорта (во взаимодействии основных его видов). – В 10-ти ч. – М., 1949.
3. Аксенов И.Я. Единая транспортная система: Учебник для вузов. – М.: Высш. шк., 1991.
4. Основы взаимодействия железных дорог с другими видами транспорта: Учебник для вузов / В.В. Повороженко, Н.К. Сологуб, А.А. Тимошин, В.Г. Галабурда; под ред. В.В. Повороженко. – М.: Транспорт, 1986.
5. Громов Н.Н., Персианов В.А. Управление на транспорте: Учебник для вузов. – М.: Транспорт, 1990.
6. Меркунтович Ф.Д. Взаимодействие видов транспорта / Ф.Д. Меркунтович, Ю.Г. Сёмин, Е.И. Кичкина. – Луганск: Изд-во ВУНУ им. В. Даля, 2004.
7. Магамадов А.Р. Координация работы различных видов транспорта. – М.: Транспорт, 1982.
8. Магамадов А.Р., Москвичев В.И. Координация и взаимодействие в управлении транспортом. – М.: ЦРИА «Морфлот», 1982.
9. Козлов Ю.М. Координация в управлении народным хозяйством. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1976.
10. Ботнарюк М.В. Критерии конкурентоспособности морского транспортного узла в контексте специфики его деятельности и взаимоотношений с покупателями услуг. Современная конкуренция: [Электронный ресурс]. URL: http://modernlib.ru/books/m_v_botnaryuk/kriterii_konkurentosposobnost_i_morskogo_transportnogo_uzla_v_kontekste_specifiki_ego_deyatelnosti_i_vzaimootnosheniy_s_pokupatelyami_uslug/ (Дата звернення 15.05.2015).

11. Ботнарюк М.В. Концептуальные основы построения конкурентной стратегии морского транспортного узла. Журнал университета водных коммуникаций: [Электронный ресурс]. URL: <http://pandia.ru/text/77/386/78265.php> (Дата звернення 15.05.2015).
12. Большой экономический словарь. – М., 1994. – 528 с.
13. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
14. Варуха Э.А. Анатомия и эволюция нервной системы. – Ростов н/Д, 1992.
15. Физиология человека: Пер. с англ. – В 4-х т. / Под ред. Р. Шмидта и Г. Тевса. – М.: Мир, 1985.
16. Хейне Пол. Экономический образ мышления: Пер. с англ. – М.: Изд-во «Каталакия», 1997
17. Макушев П.А., Пупенко И.И. Координация и взаимодействие в перевозках: Тексты лекций. – Одесса: ИПО водного трансп., 1994.
18. Аверьянов А.Н. О природе взаимодействия. – М.: Знание, 1984.
19. Гордон Ян Х. Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ. / Под ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001.
20. Зверева Т.В., Зинченко Г.П. Социальное партнерство как идеологическая доктрина управления // Изв. ин-та управл. и инноваций авиационной промышленности. – 2004. – № 3.
21. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
22. Александрова Е.С. Конкуренция и партнерство – два основных способа взаимодействия субъектов экономики: Культура народов Причерноморья // Научн. журнал. – 2007. – № 106.
23. Дарендорф Р. Конфликт и сотрудничество / Политология вчера и сегодня. – Вып. 2. – М., 1990.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2015 р.

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Комерційне забезпечення транспортних процесів» Одеського національного морського університету **С.П. Онищенко**

заступник генерального директора ТОВ «Металзюкраїн Корп. ЛТД» **Й.Г. Фотев**