

Інвестиційні та інноваційні процеси, управління якістю, управлінські та фінансові аспекти міжнародної конкурентоспроможності продукції та підприємств.

Пушкар О.І., д.е.н., проф., НТУ «ХП», м. Харків,

Курбатова Ю.Л., НТУ «ХП», м. Харків

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МІЖФІРМОВИХ ВІДНОСИН У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК

В сучасних умовах на світових ринках зростає частка крупних гравців, які спроможні задовольнити попит замовника, завдяки розвитку міжфірмових відносин з партнерами, встановленню довіри, співпраці у логістиці, виробництві та збуті. Посилення тенденцій до інтеграції підприємств, загострення конкуренції призводять до необхідності формування сучасних підходів до управління розвитком міжфірмових відносин у ланцюгах поставок, що дозволить вітчизняним підприємствам оперативно реагувати на зміни бізнес-середовища, отримувати цінності від співпраці, забезпечувати стале виконання замовлення.

Авторами пропонується розглядати управління розвитком у складі трифазного процесу управління міжфірмовими відносинами. На першій фазі створюється інтегрована група з підприємств, що утворюють ланцюг поставок; на другій фазі формується система управління інтегрованою групою; третя фаза – це розвиток міжфірмових відносин учасників інтегрованої групи.

Розвиток міжфірмових відносин - це процес покращення міжфірмових відносин з точки зору ключових аспектів: кількісних, якісних і структурних. Кількісний аспект пов'язано із зростанням складу учасників інтегрованої групи в процесі залучення нових партнерів до участі в об'єднанні. Структурний аспект полягає у зміні організаційної структури інтегрованої групи, зміні форми міжфірмових відносин, виникненні нових відділів, на які покладено

виконання нових функцій та завдань. Якісний аспект зміни за своєю сутністю пов'язано з отриманням нових матеріальних та нематеріальних цінностей міжфірмових відносин партнерами та виникненням нових якостей інтегрованої групи, що були раніше відсутні при самостійній діяльності підприємств.

Процес управління розвитком міжфірмових відносин рекомендується виконувати у наступній послідовності. На першому етапі необхідно провести результативну оцінку цінності міжфірмових відносин, на основі запропонованої системи показників, та визначити по яким показникам отримані негативні відхилення. На другому етапі необхідно визначити відхилення фактичних значень показників від планових, використовуючи призму пріоритетності розвитку, яка побудована у чотиривимірній площині: OX - вісь якісного розвитку, OY - структурного розвитку, OZ – вісь кількісного розвитку, OR – вісь управлінських рішень. В результаті аналізу, необхідно визначити пріоритетні цінності міжфірмових відносин, які слід розвивати у першу-чергу, та встановити планові показники цінності міжфірмових відносин. Пріоритетність по осях наступна: OX, OY, OZ. На третьому етапі необхідно обрати сценарій розвитку, якому відповідають управлінські функції учасників інтегрованої групи, та перейти до його впровадження. На четвертому етапі відбувається оцінка досягнутих результатів, шляхом порівняння планових та результативних значень показників цінності міжфірмових відносин. Робиться аналіз впливу доцентрових (сили, що утримують учасників у складі групи) та відцентрових сил (сили, що призводять до розриву відносин), як факторів, що вплинули на результат, та розробляються необхідні коригувальні заходи, задля покращення результатів у майбутньому. Цей етап замикає цикл управління розвитком, після чого здійснюється перехід до першого етапу.

Висновки. Розглянутий підхід до управління розвитком міжфірмових відносин базується на ціннісній концепції, застосування якого можливо на підприємствах, які виготовляють складну продукцію та утворюють ланцюг поставок, зокрема, в галузі енергетичного машинобудування.