

# КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МІЖФІРМОВИМИ ВІДНОСИНАМИ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ МАШИНОБУДУВАННІ

Курбатова Ю.Л.

*Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут», м Харків*

Здійснення комплектації високотехнологічної продукції галузі енергетичного машинобудування вимагає залучення до процесу підприємств, що володіють різнорідними компетентностями, зокрема, виробників турбін, генераторів, контрольно-вимірювальних пристроїв, трансформаторів та ін.

В умовах невизначеності, процес здійснення прийнятих рішень учасниками міжфірмових відносин може зазнавати змін, включаючи виникнення небажаних станів процесів, таких як, несумісність стандартів продукції підприємств-виконавців комплектного замовлення, несвоєчасна реалізація замовлення, з вини одного з учасників ланцюга поставок, перевищення рівня планових витрат, у вигляді неузгодженості дій виконавців.

Для своєчасного і якісного виконання проектів по комплектації об'єктів енергетичного машинобудування необхідні наступні умови: 1) підбір учасників, що відповідають вимогам проекту; 2) підбір учасників, що відповідають вимогам один одного; 3) координація діяльності партнерів в процесі виконання проекту. Таким чином, кінцевий результат отримує група підприємств, яка може бути утворювати певну інтеграційну структуру.

Ми можемо висунути гіпотезу, про те, що для ефективної роботи групи підприємств необхідно розглядати її як інтегровану структуру, що володіє системою управління. І тоді процес формування і розвитку такої структури та її системи управління слід розглядати як трифазний процес [1]: 1) на першій фазі відбувається формування складу учасників групи і обирається форма співробітництва партнерів; 2) на другій фазі створюється система управління міжфірмовими відносинами 3) третя фаза передбачає розвиток міжфірмових відносин. На третій фазі відбувається результативна оцінка ефективності міжфірмових відносин і приймаються рішення щодо продовження функціонування групи в тому ж складі, необхідності коригування складу групи або якості взаємовідносин в ній, необхідності розширення складу групи, шляхом залучення нових учасників. Процес управління міжфірмовими відносинами необхідно базувати на принципах, що відображають загальні закономірності, у рамках яких реалізуються взаємовідносини між партнерами інтегрованої групи [1]. Здійснення кожного з етапів управління процесами формування та розвитку інтегрованої структури слід будувати на основі ціннісного підходу. Сутність даного підходу полягає в урахуванні підприємством бажаних результатів своїх партнерів, а не лише своїх інтересів.

1 Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / Пушкарь А.И., Жуков Ю.Е., Пилипенко А.А. Харьков: «Кроссруд», 2006. – 440 с.