

ПРОЕКТ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПАРТНЕРСТВА ОРГАНІЗАЦІЙ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

УДК 656.078:658.28

Одним з основних напрямків діяльності організацій автомобільного транспорту (ОАТ) (крім перевезень та експедиційного обслуговування) є надання послуг з технічного обслуговування та поточного ремонту (ТО та ПР) автотранспортних засобів (АТЗ). Провівши аналіз роботи виробничо-технічної бази (ВТБ) ОАТ та складу парку АТЗ можна зробити висновок:

- велика кількістю марок, моделей і модифікацій АТЗ, що одночасно експлуатуються в одному парку;
- порівняно великий термін експлуатації АТЗ (від початку випуску певної моделі АТЗ до масового виходу АТЗ із експлуатації минає 20-35 років);
- в Україні більша частина обсягів перевезень пасажирів здійснюється ОАТ, які або не мають власної ВТБ взагалі, або вона є фізично і/або морально застарілою, або не відповідає вимогам структури парку АТЗ, або не використовується ефективно.

Звідси випливає, що в більшості випадків ОАТ не мають відповідної системи технічної підготовки (СТП), що призводить до зниження якості ТО та ПР, збільшенні простоїв АТЗ та витрат на ТО та ПР і, взагалі, відсутнє необхідне сучасне устаткування та обладнання.

Замінити чи купити обладнання для повного комплексу робіт по ТО та ПР у ОАТ немає можливості і немає гарантій, що обладнання окупиться до того моменту, коли воно буде вважатися морально і/або фізично застарілим. ОАТ слід розглядати не типові проекти розвитку та використовувати інноваційні бізнес-моделі для прийняття рішень. Одним із виходів в даній ситуації є здійснення партнерських відносин, які будуть передбачати виконання окремих виробничих функцій та робіт пов'язаних з ТО та ПР АТЗ на конкретній ВТБ ОАТ-партнерів по певним домовленостях між ними, а також ці послуги можуть надаватися зовнішнім клієнтам (приватним перевізникам, транспортним підрозділам організацій і т.п.).

Для цього необхідно визначити, на яких ОАТ-партнерах і які саме виробничі функції та роботи будуть проводитися. Між даними сторонами, в першу чергу ОАТ – потенційними партнерами, існує висока вірогідність конфлікту інтересів.

Проекти реалізації інноваційної бізнес-моделі партнерства у розвитку СТП парків АТЗ ОАТ за визначенням є інноваційними. В них має бути багато зацікавлених, в загальному випадку, сторін, аналіз яких з використанням методу аналізу поля сил К. Левіна [1, с. 60], представлено нижче (рис. 1).

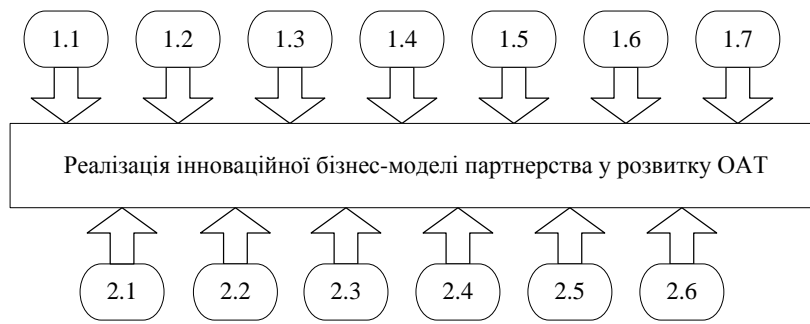


Рисунок 1 – Схема поля сил за проектом реалізації інноваційної бізнес-моделі партнерства у розвитку СТП парків АТЗ ОАТ: 1.1 – 1.7 – сили, які рухають; 2.1 – 2.6 – сили, які стримують

Можливість врахувати інтереси всіх зацікавлених сторін в проекті реалізації інноваційної бізнес-моделі партнерства у розвитку СТП АТЗ ОАТ, особливо ОАТ – потенційних партнерів, в умовах невизначеності має пов'язуватися з методами м'якого системного підходу, зокрема м'яким системним методом (SSM – Soft System Method), який було запропоновано П. Чеклендом.

Даний метод виник як метод вивчення проблемних ситуацій, за якими учасникам, в процесі, потрібно знайти консенсус. В даному контексті вони використовуються для позначення процесу пошуку точки зору, яка, не відкидаючи думки (точки зору) кожної зі сторін-учасників переговорів, дозволяє вибудувати компроміс, з позиції якого кожен учасник обговорення може сприйняти точку зору іншого. Передбачається, що зацікавлені сторони можуть змінювати свої думки (позиції), розширюючи або трансформуючи їх, а також деталізуючи домовленості. Таким чином, досягається прийнятний для всіх учасників обговорення консенсус [2, с. 52].

Даний метод може бути покладено в основу формування концепції продуктоорієнтованого життєвого циклу проекту розвитку СТП АТЗ ОАТ (рис. 2). Розглянемо перелік дій, які виконуються на кожній фазі життєвого циклу проекту реалізації інноваційної бізнес-моделі партнерства у СТП АТЗ ОАТ.

На фазі 1 – ідентифікації, слідуючи моделі м'якого системного методу, виконується структурування проблемної ситуації, вибір основних підходів, які будуть використовуватися в процесі її вирішення (створення продукту), а також формування базового бачення.

На фазі 2 – розроблення на першій її стадії, створюється концептуальна модель власне проекту, в розумінні логічної послідовності дій, які необхідно виконати, щоб отримати продукт проекту, визначений базовим баченням. На наступній стадії проводиться аналіз поточного стану як основи для порівняння концептуальної моделі з ситуацією «без проекту» [3, с. 138], визначаються дії, які вже було виконано на теперішній час, а також плануються дії на майбутнє, необхідні для перетворення (реформування).



Рисунок 2 – Спіралевидна модель продуктоорієнтованого життєвого циклу проекту реалізації інноваційної бізнес-моделі партнерства у СТП парків АТЗ ОАТ

На фазі 3 – реалізація виконується план перетворень, підготовлений на попередній фазі, спрямований на створення продукту проекту.

Разом з тим, можна також очікувати на те, що на фазу реалізації буде накладатися фаза попередньої експлуатації щодо тих об'єктів системи, які першочергово вводяться до експлуатації, і / або тих функцій (робіт), умови виконання яких у СТП АТЗ змінюються.

На фазі 4 – експлуатація здійснюється попередня експлуатація системи партнерства в виробничих системах ОАТ. В результаті експлуатації перетвореної на засадах партнерства, виробничої системи ОАТ проблемна ситуація змінюється і починається наступний спіралевидний цикл дії нових факторів зовнішнього та внутрішнього щодо ОАТ середовища.

Список літератури

1. Грашина М. Основы управления проектами / М. Грашина, В. Дункан. СПб.: Питер, 2006. – 208 с.
2. Азаров М. Я. Інноваційні механізми управління програмами розвитку / М. Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, С.Д. Бушуєв. – «Самміт-Книга», 2012. – 528 с.
3. Воркут Т. А. Проектний аналіз / Т. А. Воркут. – К.: УЦДК, 2000. – 440 с.