

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ

У статті розглянуто проблеми організації економічної взаємодії суб'єктів корпоративної структури, обґрунтовано потребу дослідження класифікаційних ознак економічної взаємодії з метою формування науково-обґрунтованої концепції координації економічної взаємодії, що дозволить встановити збіги та розмежування між видами взаємодії та відносин, закономірностей їх розвитку, а також зв'язків між ними.

The problems of corporate structure subjects' economic co-operation organization are considered in the article. The necessity of research classification features of the economic co-operating with the purpose of forming the scientifically grounded conception of co-ordination of economic co-operation which will allow to set coincidences and differentiating between the kinds of co-operation and relations, conformities of their development, and also connections between them are grounded.

Постановка проблемы в общем виде. Тесное и непрерывное взаимодействие экономических субъектов всегда имело решающее значение при использовании ограниченных производственных ресурсов в интересах удовлетворения потребностей общества. Практически ни одно крупное производство, как материальное, так и нематериальное не велось каким-либо одним предприятием, а только во взаимодействии с другими предприятиями. По мере развития экономики это взаимодействие наполнялось новым содержанием, расширялись его рамки и объем, возрастала сложность совместно решаемых задач.

В современных условиях хозяйствования значение взаимодействия экономических субъектов резко возросло. Появление качественно новых отраслей производства, увеличение дифференциации и специализации отдельных производств, широкое развитие малого бизнеса, углубление международного разделения труда – все это предопределило поиск новых путей повышения эффективности взаимодействия экономических субъектов.

Возрастание значимости взаимодействия экономических субъектов в современных условиях ставит задачу более глубокого изучения его сущности и содержания и классификационных признаков.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам методологии взаимодействий и отношений между предприятиями в рыночной среде, а также управления взаимоотношениями посвящены работы таких специалистов, как Авдашева С.Б., Аренков И.А., Гвишиани Д.М., Грановеттер М., Загорский А.Л., Иванова О.П., Кабаков В.С., Куш С.П., Портер М., Третьяк О.А., Храброва И.А., Шевашкевич М.Г., Шилова Е.В., Шимко П.Д. и других ученых. При исследовании полидисциплинарного характера проблематики управления взаимоотношениями вертикально связанных предприятий исследовались труды таких специалистов, как Бауэрсокс Д., Голиков Е.А., Зайцев Е.И., Клосс Д., Кристофер М., Лукинский В.С., Миротин Л.Б., Пэк Х., Сергеев В.И., Сидоров И.И., Саринуш-Вольский З., Сковронек Ч., Уваров С.А., Уотерс Д. и др.

Работы перечисленных ученых в совокупности со многими оставшимися неназванными работами внесли существенный вклад в формирование представления об актуальности рассматриваемой проблематики, а также – значимости теоретических и методологических основ решения проблем формирования, развития и управления отношениями между предприятиями в рыночной среде. В то же время, вопросы данной проблематики требуют дальнейшего исследования для формирования научно-обоснованной концепции координации экономических взаимодействий, что не возможно без определения классификационных признаков экономического взаимодействия.

Цель статьи. Определение классификационной структуры экономических взаимодействий предприятий в составе корпорации.

Результаты основного исследования. Системы хозяйственного взаимодействия малого и крупного бизнеса построенные на договорных отношениях включают в себя следующие формы взаимодействия: кооперационные договоры, субподряд (субконтрактация), лизинг, франчайзинг, аутсорсинг, создание предпринимательских сетей, венчурный бизнес, “инкубаторы” малого и среднего бизнеса.

Анализ хозяйственного взаимодействия крупного и малого бизнеса позволяет сделать вывод, что в современной экономике возникает качественно новое интеграционное образование, по сути – новая форма организации производства. Она сочетает в себе и признаки интеграции, и признаки кооперации предприятий, основанной на договорных отношениях. Взаимодействие элементов новой структуры между собой не обязательно является юридически закрепленным в виде единой организационно-правовой формы. Вместе с тем, оно может включать в себя и формирование различных кооперационных взаимоотношений с предприятиями малого бизнеса, выполняющими вспомогательные, стратегически не важные этапы деятельности объединения. То есть связи внутри группы могут быть формальными или неформальными (основанными на отношениях собственности, или нет), прозрачными или непрозрачными для внешнего наблюдателя.

При этом С.И. Паринов считает, что ключевыми элементами для описания экономического взаимодействия агентов (установления экономических связей) являются: “энергетический контур” экономической системы, который определяется, с одной стороны, некоторой допустимой топологией макротехнологических связей агентов, а также допустимой топологией сети распределения ресурса поддержания жизнедеятельности, и, с другой стороны, – содержанием локальных областей выбора элементов этого контура, которые доступны для отдель-

ных агентов; локальные модели “энергетического контура” отдельных агентов, а также полная, коллективно создаваемая и поддерживаемая ими модель контура, которая служит для выбора реализуемых вариантов деятельности и ее взаимной координации; информационная проницаемость экономической среды, которая означает, что любая информация распространяется в экономической системе с некоторой конечной скоростью [1].

Проведенный анализ показал, что в экономике взаимодействие может осуществляться между различными группами и разные ученые к этой классификации подходят по-разному.

Наиболее обобщенная классификация форм взаимодействия встречается в работах П.А. Сорокина [2]. Он объединяет в своей классификации и экономические, и психологические, и социальные особенности и именно поэтому предлагает следующую классификацию: взаимодействие в зависимости от числа индивидов; взаимодействие в зависимости от качества индивидов; взаимодействие одностороннее и двустороннее; солидарное и антагонистическое взаимодействие; кратковременное и длительное взаимодействие; организованное и неорганизованное взаимодействие; сознательное и бессознательное взаимодействие; интеллектуальное, чувственное и волевое взаимодействие.

Исходя из данной классификации можно констатировать, что все человеческое население распадается на ряд более тесных групп, образующихся из взаимодействия одного с одним, одного с многими и одной группы с другой с учетом их индивидуальных потребностей, ценностей, норм и правил поведения, созданных в системе, где они обитают.

В.Ю. Микрюков сузил эту классификацию и более подробно рассмотрел лишь первую группу: взаимодействия в зависимости от числа индивидов в экономике и при этом констатировал, что взаимодействия могут осуществляться между: человеком и техникой в различных масштабах; экономическими структурами хозяйствующих субъектов: цехами, отделами и т.д.; предприятиями (ведомствами, отраслями) одного государства; предприятиями (ведомствами, отраслями) различных государств; предприятиями (отраслями) и органами власти (законодательной, исполнительной, судебной); предприятиями и другими организациями (органами налоговой инспекции, налоговой полиции и др.); экономическими системами [3.]

Приведенная классификация предполагает непосредственное участие экономических субъектов или их отдельных структур, имеющих различные по степени общности точки соприкосновения, в процессе взаимодействия. Кроме этого, заслуживает внимания выделение взаимодействия между экономическими системами (например, производственной и банковской, производственной и государственной), что в последствии нашло отражение в работах Смужева А.М., Мильнера Б.З., Шамхалова Ф. [4–6]. К недостаткам данной классификации следует отнести отсутствие самих критериев или классификационных признаков, по которым она была осуществлена ее автором, так как автор рассматривает классификацию лишь по субъектам экономических интересов.

Этого недостатка лишена, на наш взгляд, классификация, предложенная Маренным М.А. [7]. По его мнению, с точки зрения системного подхода микроэкономические взаимодействия объектов следует рассматривать как некоторый процесс, результат которого зависит как от предпринимаемых действий субъектов (экономических агентов) этого процесса, так и от условий (воздействия) внешней среды. При этом в качестве экономических агентов фигурируют различные хозяйственные, производственные, управленческие и другие самостоятельные единицы, рассматриваемые как системы и имеющие вход и выход. Процесс их взаимодействия с другими экономическими агентами предполагает связи между выходом одной или нескольких систем и входом другой (других) систем. Этот процесс может быть описан и классифицирован с использованием различных признаков (критериев) в зависимости от целей и задач исследования (табл. 1).

Таблица 1

Классификация взаимодействий, предложенная Маренным М.А.

Критерий классификации	Вариант взаимодействий	Классификационное деление
1. Сфера функционирования объектов	Производственно-хозяйственная; управление; финансы	Класс
2. Масштабность объектов	Крупные предприятия; малые предприятия	Вид
3. Генезис и теснота взаимосвязей	Родственные структуры; самостоятельные структуры	Форма
4. Число участников и количество взаимосвязей	Простые двусторонние связи двух партнеров; множественные связи нескольких участников	Разновидность
5. Устойчивость взаимосвязей	Экономический симбиоз; неустойчивое взаимодействие	Тип

В то же время классификация экономического взаимодействия по субъектам, разработанная В.Ю. Микрюковым, на наш взгляд, нуждается в расширении и корректировке с учетом критериев классификации, предложенных Маренным М.А. и требует дополнительного включения таких классификационных групп как взаимодействие между человеком и человеком, человеком и предприятием, предприятиями и кредитными организациями, взаимодействие между предприятиями одной структурной единицы как единой системы и другими социально-экономическими системами в целом.

При этом необходимо учесть, что взаимодействия между субъектами в экономике осуществляются в форме обмена. Обмены между предприятиями характеризуются как общими, так и частными, индивидуальными особенностями. Общие особенности обменов формируют аксиоматику обменов – комплекс исходных положений, не требующих доказательств. Это позволяет сформулировать следующие предпосылки:

- обмены с окружающей средой – есть объективное условие существования любого живого организма;
- обмены ориентированы, в конечном счете, на удовлетворение потребностей участников обмена;

- обмен является результатом взаимодействий участников отношений обмена друг с другом и (или) с окружающей средой;
- обмен отражает взаимозависимость участников отношений обмена;
- экономический обмен осуществляется между экономическими субъектами (людьми, предприятиями) и отражает их взаимозависимость;
- в экономике формируется система обменов между экономическими субъектами, целью которой является удовлетворение потребностей людей: индивидов и групп;
- в системе обменов в экономике предметом обмена являются не только товары, как результаты труда, но и обмены услугами, деятельностью, опытом, информацией;
- экономический обмен является формой проявления отношений между экономическими субъектами, зависящих и от личных отношений между людьми и от сложившихся в обществе в целом норм, традиций, обычаев.

Существование многообразных разновидностей взаимодействий и отношений между предприятиями, приводящих к обменам свидетельствует о наличии общих и частных характеристик обменов, которые важны для реализации и результативности отношений обмена, и должны быть систематизированы. В связи с этим предлагается классификация взаимодействий и отношений между предприятиями одной структурной единицы как единой системы, представленная на рис. 1, 2.

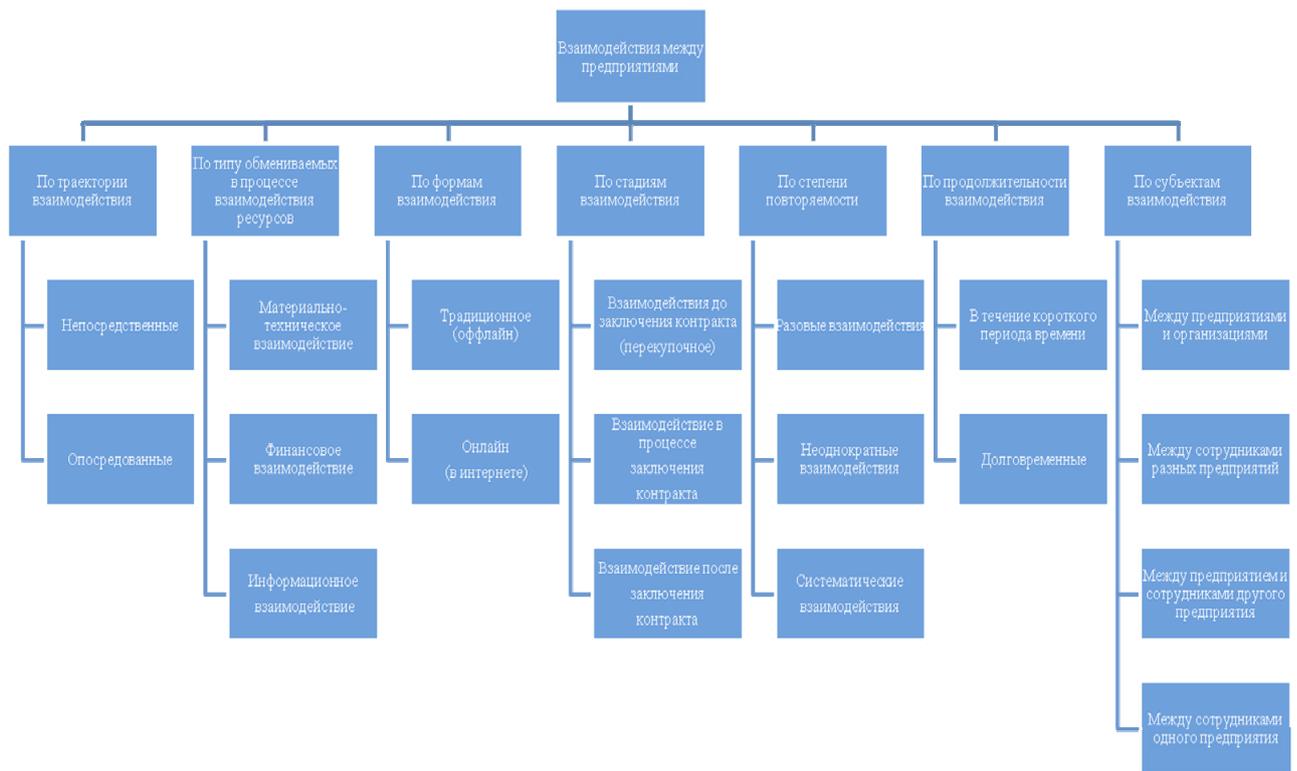


Рис. 1. Классификация взаимодействий между предприятиями одной структуры

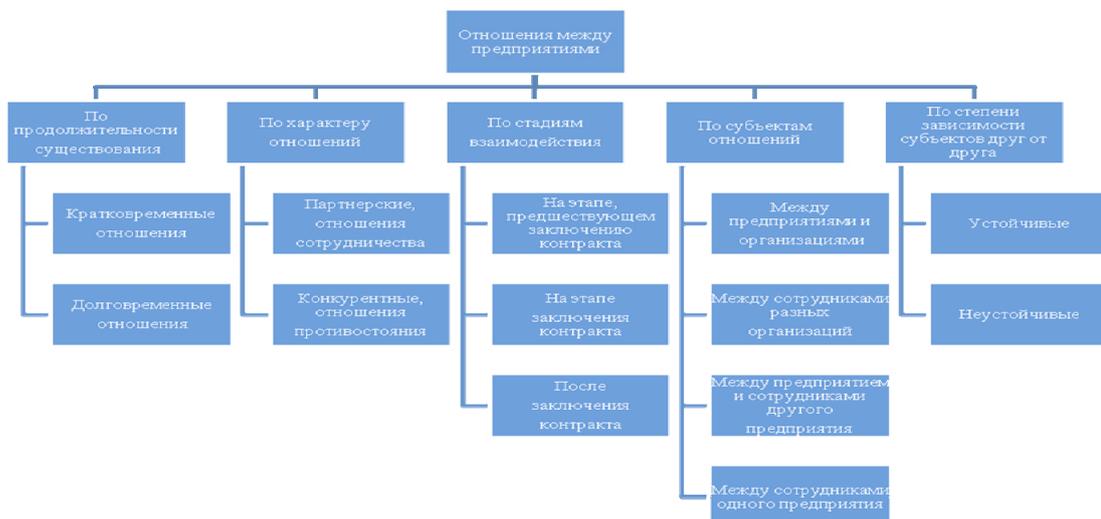


Рис.2. Классификация отношений между предприятиями одной структуры

Кожне із взаємодіюючих підприємств має свою мету, і взаємодія між ними направлено на досягнення цих цілей найкращим чином. Умовою досягнення цілей підприємств, відповідно до концепції маркетингу, є ефективне задоволення потреб споживачів. Взаємодії між підприємствами мають на меті максимально узгодити інтереси підприємств і сприяти досягненню їхніх цілей за умов задоволення потреб споживачів.

Висновки. Розроблена класифікація ринкових взаємодій і відносин між підприємствами за ознаками: траєкторії взаємодії, стадії взаємодії, тривалості взаємодій і інших, дозволить встановити схожості та відмінності між видами взаємодій і відносин, закономірності їх розвитку, а також зв'язки між ними.

Література

1. Латкін Є.І. Мікроекономічна модель взаємодії агентів / Є.І. Латкін, С.І. Парінов // Вестник Російського Гуманітарного фонду. – № 3. – 1996. – С. 45–54.
2. Сорокін П.А. Общедоступний підручник соціології / П.А. Сорокін, Статті різних років. – М.: Наука, 1994. – 560 с.
3. Мікрюков В.Ю. Теорія взаємодії економічних суб'єктів / В.Ю. Мікрюков – 3-є вид., перероб. і доп. – Новосибірськ: Видавництво «Вузівська книга», 2007. – 96 с.
4. Смулов А.М. Промислові та банківські фірми: взаємодія і кризові ситуації / А.М. Смулов. – М.: Фінанси та статистика, 2003. – 494 с.
5. Мільнер Б.З. Теорія організації: підручник / Б.З. Мільнер. – 2-є вид. перероб. і доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.
6. Шамхалов, Ф. Державство та економіка: основи взаємодії : Підручник для вузів / Ф. Шамхалов. – 2-є вид., перероб. і доп. – М.: Економіка, 2005. – 726 с.
7. Маренний М.А. Методи фінансового аналізу коопераційних взаємодій малих промислових підприємств // Журнал Аудит та фінансовий аналіз. – № 3, 2001. – С. 24–27.

УДК 358.589(477)

Л.Г. ОЛІЙНИК, О.В. СОЛОЇД
Вінницький кооперативний інститут

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Надано характеристику розвитку інноваційного потенціалу як фактора забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Виявлено основні проблеми та тенденції розвитку інноваційних процесів в Україні.

The description of development of the innovative potential as a factor of providing the competitiveness of an enterprise is given. Basic problems and progress trends of innovative processes in Ukraine are exposed.

Постановка проблеми. Основне значення для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства мають виробництво високоякісної інноваційної продукції, вдосконалення існуючих і впровадження нових прогресивних технологій. Незважаючи на національні відмінності, загальною рисою всіх національних інноваційних систем є лідерство в забезпеченні трьох пріоритетів розвитку: науки, освіти та наукоємного виробництва.

Комплексний підхід до створення і функціонування механізму державного регулювання інноваційної діяльності, яке здійснює держава, сьогодні є необхідною умовою ефективного реалізації її інноваційної політики.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Окремим питанням розвитку інноваційного потенціалу присвячено праці А.І. Амоші, Ю.М. Бажала, Є.С. Галушко, Н.Г. Чумаченко та ін. Серед закордонних учених вагомих внесок у розвиток даного напрямку належить С.Л. Дорогунцеву, А.К. Казанцеві, Е. Менсфілду, Б. Санто тощо. Дана тема набула поширення й у спеціалізованих періодичних виданнях у роботах таких авторів, як С. Архієреєва, С. Ілляшенко, І. Новикова [1; 2; 4]. Виходячи із вищезазначеного, можна зробити висновок, що ця тема є актуальною для подальшого дослідження.

Метою дослідження є запропонувати шляхи удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності, а також проаналізувати взаємозв'язок розвитку інноваційного потенціалу та рівня конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від розвинутих країн, в Україні ще не створено національну інноваційну систему, а сама інноваційна діяльність характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП. Офіційно задеклароване економічне зростання 2001–2008 рр. не може претендувати на назву економічного розвитку. Економіка так і не була модернізована, у зв'язку із чим на сьогодні ВВП становить лише 2/3 від відповідного показника 1990 р. За офіційними даними, протягом 6 міс. 2008 р. реальний ВВП зріс на 6,3 %, тоді як індекс цін промислових товарів збільшився на 29,4 %! За найсприятливіших умов реальне зростання ВВП у