

ФОРМУВАННЯ МІЖФІРМОВИХ МЕРЕЖ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сутність, види та основні параметри міжфірмових мереж підприємств, визначені суспільно-історичними передумовами широкого розповсюдження міжфірмових мереж. Для поглиблення розуміння сутності та механізму функціонування мережевої структури виділені основні принципи її формування. Також розглянуті підходи до формування підприємницьких мереж як ринкових утворень. Розроблена класифікація видів міжфірмових відносин та вивчені основні тенденції їх формування. Проаналізовані можливі переваги та недоліки створення та функціонування мережевих структур, що дало можливість виділити основні умови ефективного формування міжфірмових взаємовідносин.

Ключові слова: міжфірмова взаємодія, міжфірмові відносини, міжфірмові організації.

ZABURMEKHA YE., VALKOV A.

Khmelnitsky National University

Recently, cooperation and inter-firm cooperation, which are aimed at obtaining a synergistic effect and organizing economic activity on the basis of innovation, become widespread. The article analyzes the essence, types and main parameters of intercompany networks of enterprises. Identified socio-historical prerequisites widespread inter-firm networks. In order to deepen understanding of the essence and mechanism of functioning of the network structure, the basic principles of its formation are identified. At the present stage, flexible forms of the mechanism of inter-firm interaction are characterized by certain features: cooperation is considered as an effective form of interaction in the creation of high-tech products; the growth of cooperation with foreign partners is observed; firms use cooperation agreements for the successful development of technology of high-tech enterprises, etc. Also in the article approaches to the formation of business networks as market entities are considered. Intercompany network closest to the model of economic relations based on institutional proximity. An individual approach and personalization are an integral part of an effective network. Effective organization of inter-firm interaction requires a diverse, multilateral, trusting relationship that can only arise in the process of interpersonal communication. The classification of types of inter-firm relations and the study of the main tendencies of their formation are developed. The possible advantages and disadvantages of creation and functioning of network structures were analyzed, which made it possible to identify the main conditions for effective formation of inter-firm relationships, namely: definition and coordination of partners' goals, development of interactive interaction of the strategy of formation and development of relationships, development of monitoring and monitoring of the effectiveness of relationships.

Keywords: intercompany cooperation, intercompany relationships, intercompany organization.

Постановка проблеми. Під впливом глобалізаційних процесів у світовій економіці відбуваються зміни об'єкту господарського управління. Ускладнення умов ведення бізнесу, загострення конкурентної боротьби за увагу споживачів, активізація пошуку засобів завоювання прихильності покупців вимагають від підприємств пошуку нових управлінських рішень з орієнтацією на досягнення довгострокових конкурентних переваг. Останнім часом набувають свого поширення співпраця та міжфірмова взаємодія, які спрямовані на отримання синергійного ефекту та організацію господарської діяльності на засадах інноваційності.

Стан вивчення проблеми. Проблематика функціонування та формування міжфірмових мереж підприємств досить активно вивчається у західній економічній науці. Зацікавлення дослідженнями мереж організацій різко збільшилось у першій половині 1980-х років. У роботах таких авторів, як Імаї К., Ітамі Х., Майлза Р., Тореллі Г., Сноу Ч. та інших, обговорювалися закономірності розвитку та основні характеристики мережевих міжфірмових структур у контексті бізнес-стратегій. Мережева форма організації бізнесу почала розглядатися як альтернативна форма управлінських структур або угод.

Дослідженню сутності, типів, цілей, мотивів та механізмів функціонування мережевих структур присвячені праці таких науковців, як Афанасьєв А., Кастельс М., Джонс С., Канькало В., Куш С., Майлз Р., Меллер К., Пауелл У., Попов Н., Райала А., Румянцева М., Смит-Дор Л., Сноу Ч., Тореллі Х., Третяк О., Уільямсон О., Хестерлі У., Шерешева М. та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Проведення ринкових реформ вимагає заміни традиційних ієрархічних структур на більш гнучкі і рухливі мережеві форми організації у різних сферах діяльності. Водночас кращий із можливих ефектів від використання порівняльних інституційних переваг ієрархічних та мережевих структур досягається в результаті їх органічної єдності.

Мета дослідження. У зв'язку із зазначеним вище метою представленого дослідження є напрацювання підходів до формування підприємницьких мереж як ринкових утворень, розробка їх класифікації та вивчення основних тенденцій їх формування.

Основні результати дослідження. Починаючи з кінця ХХ ст., у рамках інституціонального підходу важливого значення набула теорія мережевої організації, згідно з якою підприємства як сукупність фірм-партнерів, об'єднаних у єдиний ланцюг створення цінності й взаємодіючих для досягнення єдиних стратегій цілей, пов'язані з підвищенням стійкості мережі. Не зважаючи на значну кількість наукових досліджень цього питання, в сучасній науковій літературі існує значна кількість трактувань поняття міжфірмової

взаємодії, які відображають різні аспекти: політичні, економічні, соціальні, гуманітарні тощо. Це пояснюється різноманітністю форм міжфірмової кооперації, які зустрічаються на практиці. Її елементи можна зустріти в межах від неформальних утворень до достатньо централізованих структур на основі вертикальної інтеграції.

Суспільно-історичними передумовами широкого розповсюдження міжфірмових мереж були такі фундаментальні зміни, як:

- криза масового виробництва, що виявилася через кризу перевиробництва та спричинене нею падіння норми прибутку;
- монополізація окремих ринків і загострення конкуренції на інших;
- пошук нових ринків збуту та нових джерел зменшення всіх видів витрат, що призвів до глобалізації економічних відносин;
- масове розповсюдження інформаційно-телекомунікаційних технологій;
- перехід до задоволення індивідуалізованого попиту.

Пошук способів виживання в описаних вище економічних умовах і породив феномен мережевих структур, які виявилися найбільш адекватними для забезпечення розвитку.

Фундаторами мережевого підходу визнані Р. Майлз і Ч. Сноу, які вже до початку 1990-х років концептуалізували мережеві структури як стратегічні організаційні рішення. Вивчивши значну кількість ситуативних вправ і взявши за основу ідею «відповідності» організаційної форми умовам зовнішнього середовища, вони запропонували вважати міжфірмові мережі новим етапом в еволюції організаційних структур. Головною особливістю мережевої структури автори вважали те, що місцем її виникнення є глобальні турбулентні ринки, а механізм функціонування бачили в агрегуванні фірмою-брокером тимчасових структур, які передбачають обмін інформацією між учасниками на основі довіри та координації. Загальною відмінністю мережевих структур за Р. Майлзом і Ч. Сноу є також використання колективних активів кількох економічних агентів, розташованих на різних стадіях ланцюжка створення цінності – на відміну від «традиційної» ситуації, коли всі активи, необхідні для створення продукту, зосереджуються в межах однієї організації або ексклюзивного контракту. В управлінні ресурсами переважають ринкові механізми, а учасники мережі відрізняються проактивною поведінкою з метою поліпшення продукту або послуги, тобто не просто виконують контрактні зобов'язання, а готові до додаткових «вкладень» у спільний результат.

Деякі питання вибору партнерського підприємства та налагодження спільної діяльності розглядаються у працях С. Карделла та Р. Уоллеса. Так, робота С. Карделла присвячена розробці схеми відбору партнерів. Основними принципами відбору партнерів, на його думку, є стратегічна спрямованість, об'єктивність, опора на критерії, адекватність ресурсного забезпечення, багатоетапність та фактологічна основа. Основними параметрами відбору потенційних партнерів є: розмір компанії, географічна присутність, галузева спеціалізація, фінансова стабільність, тривалість діяльності [1, с. 133].

Мережеві економічні структури як продовження існуючих соціальних відносин розглядає М. Грановеттер [2]. З погляду мережевого підходу соціальна вкоріненість дії виступає насамперед як убудованість в міжособистісні стосунки. Основа мережевих зв'язків – міжособистісні відносини і пов'язані з ними зобов'язання. Економічні агенти відтворюють у своїх діях вже звичні для них відносини. А міжособистісні відносини характеризуються персоніфікованим характером і високим рівнем довіри. М. Грановеттер пише: «Повсякденне економічне життя не переповнене проявами недовіри і шахрайства не тому, що індивіди цілком підкоряються інститутам або дії узагальної моралі. Економічна дія є соціальною та вкоріненою в соціальних відносинах в тому сенсі, що вона контролюється міжособистісними відносинами, які ґрунтуються на понятті довіри» [2].

Вагомий внесок у розуміння феномену міжфірмових мереж взаємодії було зроблено на теренах маркетингових досліджень. У середині 1970-х років група вчених із Європи заснувала міжнародне товариство Industrial Marketing and Purchasing Group, яке об'єднало впливових вчених та викладачів, які займалися вивченням мережевої взаємодії з позицій маркетингу. З початку свого заснування це товариство активно відстоювало ідею про роль взаємовідносин у поясненні поведінки організацій. Першим масштабним дослідженням цього колективу дослідників став аналіз взаємовідносин у промислових ланцюгах постачань європейських компаній. У результаті науковці дійшли висновку, що у сучасній економіці акцент має робитися на побудові клієнт-орієнтованої управлінської моделі на основі мережі взаємовідносин.

Таким чином, було започатковано нове спрямування досліджень маркетингу взаємовідносин, акцент у якій робиться на стратегії управління постачальниками, внутрішньофірмовому маркетингу, відносинах у каналах дистрибуції, формах і методах комунікацій з кінцевими споживачами.

Мережеві зв'язки характеризуються такими рисами: вкоріненість, зв'язаність та взаємність [3]. Також такі зв'язки можуть мати персоніфікований характер відносин, широку поширеність позаекономічних переваг і преференцій [4].

До основних параметрів мережевих структур можна віднести [3]:

- щільність мережі – вимірюється кількістю агентів і числом зв'язків між ними;
- ступінь централізації мережі – визначається тим, якою мірою агенти групуються навколо єдиного центру;

- гомогенність мережі (ступінь її однорідності / різнорідності);
- сила зв'язків;
- щільність зв'язків – вимірюється кількістю контактів або угод за певний період часу;
- замкненість зв'язків;
- стійкість зв'язків.

Для поглиблення розуміння сутності та механізму функціонування мережевої структури варто виділити її основні принципи формування. Перелік та зміст принципів мережевого механізму надано на рис. 1.

На сучасному етапі гнучкі форми механізму міжфірмової взаємодії характеризується певними особливостями: співпраця розглядається як ефективна форма взаємодії при створенні високотехнологічних виробів; спостерігається зріст співпраці з іноземними партнерами; фірми використовують угоди про співпрацю для успішного розвитку технологій високотехнологічних підприємств тощо.

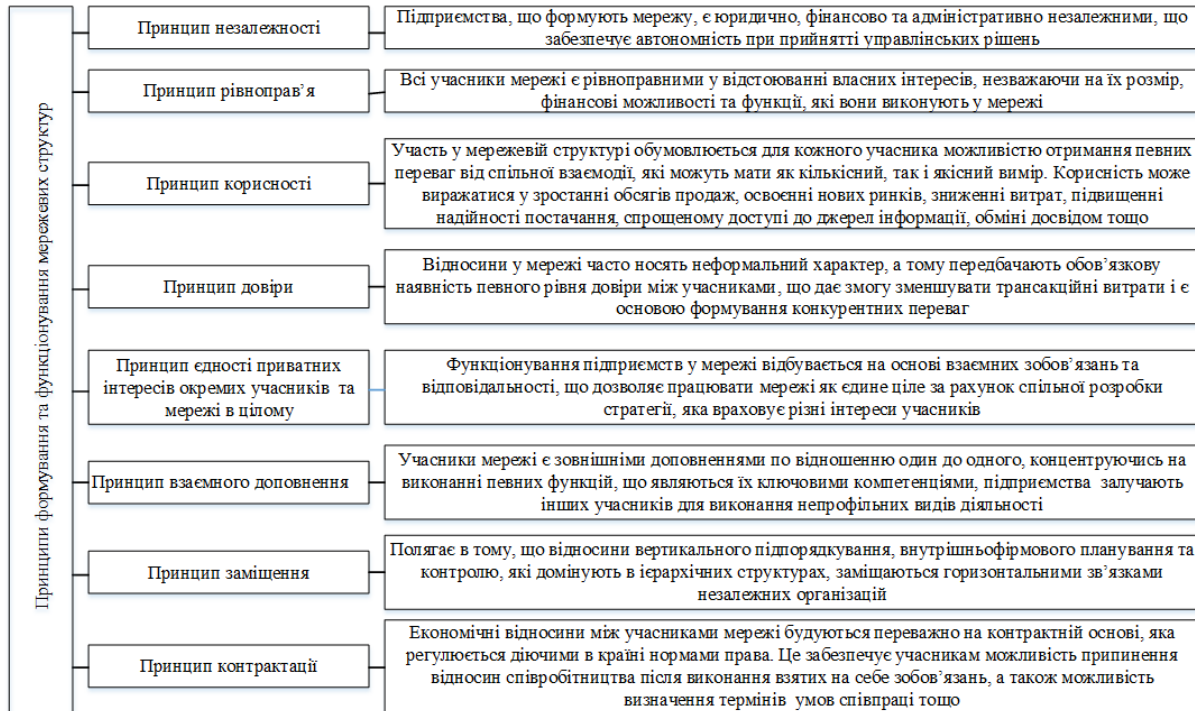


Рис. 1. Принципи формування та функціонування міжфірмових організацій

Джерело: [5]

Міжфірмові мережі найбільш наближені до моделі економічних відносин, заснованих на інституціональній близькості. Індивідуальний підхід та персоніфікація є невід'ємним атрибутом ефективно діючої мережі. Ефективна організація міжфірмової взаємодії вимагає різноманітних, багатосторонніх, довірчих відносин, які можуть виникнути лише в процесі міжособистісного спілкування.

Різні види міжфірмової взаємодії, залежно від параметрів класифікації представлені у табл. 1.

Проте, як і будь-яка інша форма організації економічної діяльності, міжфірмові мережі мають свої переваги та недоліки, аналіз яких відіграє важливу роль для ефективного побудови мережі та її успішного функціонування.

До позитивних екстерналій функціонування мережевих структур відносять такі:

- акселерація – здатність учасника мережі, вступаючи у взаємодію з іншими контрагентами, отримувати мультиплікаційний ефект на усю мережу через синергетичний вплив та відчувати мережевий ефект одночасно;
- стандартизація – об'єднання суб'єктів, що випробовують вплив зовнішніх ефектів, сприяє виробленню узгоджених вимог і підходів до оцінювання впливу ефектів і можливостей їх використання;
- інтерналізація – це перетворення зовнішніх витрат на внутрішні в результаті об'єднання підприємств, які виробляють ті або інші блага;
- інформатизація – можливість швидкого навчання суб'єктів мережевої організації, яка виступає важливим чинником для максимізації використання і широкого розповсюдження позитивних ефектів; інтенсифікація.

Однак, крім наявних переваг та позитивних якостей, мережеві структури також мають і недоліки, до яких слід віднести такі:

- відсутність регуляторної функції структури організації; складність рівнозначного забезпечення відповідною інформацією всіх учасників мережі, що має принципове значення в умовах асиметрії інформації, що існує на сьогодні;

- високий рівень залежності від кадрового складу та «персональний» ризик;
- високий рівень складності відносин, що визначається різномірністю складу учасників мережі;
- значний рівень залежності від наявних ресурсів та ринку.

Таблиця 1

Класифікація видів міжфірмових відносин

Параметри класифікації	Види міжфірмових об'єднань
Залежно від складу учасників	мережі, представлені зв'язками окремої фірми; мережі, утворені власниками грошового капіталу; мережі, що виникли внаслідок об'єднання управлінських ресурсів топ-менеджерів на формальній основі; мережі, що утворюються на неформальній основі шляхом встановлення соціальних відносин
Залежно від норм та правил взаємодії	замкнені (кліка, клан, клієнтела); відкриті (міжфірмова мережа, проект)
Залежно від ступеня формалізації зав'язків	неформальні (клан, клієнтела, блат); формальні (індустріальний дистрикт, проект)
Залежно від форми структури	ієрархічні об'єднання; неієрархічні об'єднання; комбіновані об'єднання
Залежно від рівня диверсифікації діяльності учасників	високий (більше п'яти видів діяльності); середній (до п'яти видів діяльності); низький (до двох видів діяльності)
Залежно від масштабів діяльності	місцеві; регіональні; міжрегіональні; національні; міжнародні (світові)
Залежно від мети створення	посилення позицій на ринку, переважно за рахунок експансії; зосередження на виконанні основних функцій і реалізації ключових компетенцій; виконання певного проекту, реалізація якого має середньо та довгострокову перспективу; партнерство з метою об'єднання ресурсів; партнерство з метою обміну (передачею) ключових компетенцій
Залежно від терміну існування	довгострокове стратегічне об'єднання (довгостроковий стратегічний альянс); середньострокове партнерство; об'єднання зусиль учасників для реалізації певного проекту.

Проаналізувавши можливі переваги та недоліки створення та функціонування мережевих структур, можна виділити основні умови ефективного формування міжфірмових взаємовідносин, а саме: визначення та узгодження цілей партнерів, розробки в процесі інтерактивної взаємодії стратегії формування та розвитку взаєминами, організації контролю та моніторингу ефективності взаємовідносин.

Висновки. Формування мережевих форм взаємодії між підприємствами не може відбуватися стихійно, хоча економічні передумови для становлення таких структур і криються у генетичній природі сучасної конкуренції. Все ж цей процес потребує цілісного управління, що полягає у чіткому визначенні мети, способів її досягнення, виробленні адекватних механізмів контролю, координації та соціальних комунікацій. Варто також зазначити, що створення міжфірмових мереж кооперації підприємств може бути успішним лише за умови дотримання певної послідовності дій, а також урахування в стратегічному управлінні не лише економікоорганізаційних та технологічних чинників, а й соціально-етичних.

Література

1. Карделл С. Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнескурс / Стивен Карделл ; пер. с англ. К. Ткаченко. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 256 с. – (Британская ассоциация консультантов в области управленческого консультирования).
2. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / М. Грановеттер // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. № 3. – С. 54.
3. Безрукова О. Сетевое взаимодействие участников экономических транзакций: основные принципы и способы осуществления : доклад интернет-конференции «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века» [Электронный ресурс] / О. Безрукова. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/text/16210608/>
4. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 130–142.
5. Евтодиева Т. Е. Сетевые принципы организации логистической инфраструктуры / Т. Е. Евтодиева // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 3. – С. 110–115.

References

1. Kardell S. Stratehicheskoe sotrudnychestvo: Kreatyvnyi byznescurs / Styven Kardell. – Per. s anhl. K. Tkachenko. – M.: FAYR – PRESS, 2005. – 256 s. – (Brytanskaia assotsyatsiya konsultantov v oblasti upravlencheskoho konsulyrovaniya)
2. Granovetter M. Ekonomicheskoe deystvie i sotsialnaya struktura: problema ukorenennosti / M. Granovetter // Ekonomicheskaya sotsiologiya. – 2002. – T. 3. Issue 3. – S. 54.
3. Bezrukova O. Setevoe vzaimodeystvie uchastnikov ekonomicheskikh transaktsiy: osnovnyie printsipy i sposobyi osuschestvleniya. Doklad Internet-konferentsii «Setevyie formy mezhfirmennoy kooperatsii: strategicheskie vyizovy i konkurentnyie preimuschestva novyih organizatsiy XXI veka» / O. Bezrukova. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210608/>
4. Oleynik A. Model setevogo kapitalizma / A. Oleynik // Voprosy ekonomiki. – 2003. – Issue 8. – S. 130–142.
5. Evtodieva T. E. Setevyie printsipy organizatsii logisticheskoy infrastruktury / T. E. Evtodieva // Vestnik MGOU. Seriya «Ekonomika». – 2011. – Issue 3. – S.110–115.

Надійшла: 03.11.2017

Рецензент: прорецензовано редакційною колегією