

УДК 658.155+334.012.23

*Коваль В.В., к.е.н., доцент,  
Одеський інститут фінансів УДУФМТ*

## **ГЕНЕЗИС МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У ВІТЧИЗНЯНОМУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

*Проведено аналіз формування і розвитку мережевої взаємодії підприємницьких структур, а також обмеження використання таких організаційних форм з урахуванням особливостей вітчизняного інституціонального середовища. Виявлено протиріччя функціонування міжфірмових мереж і визначені тенденції їхнього розвитку й впливу на подальшу трансформацію національної економіки.*

**Ключові слова:** інституціональне середовище, мережа, координація, підприємницька структура.

*Рис. 1, Літ. 14.*

*Коваль В.В., к.э.н., доцент,  
Одесский институт финансов УГУФМТ*

## **ГЕНЕЗИС СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ**

*Проведен анализ формирования и развития сетевого взаимодействия предпринимательских структур, а также ограничения использования таких организационных форм с учетом особенностей отечественной институциональной среды. Раскрыты теоретические положения и модель формирования предпринимательской сетевой структуры (диады), отношения внутри которой формируются на основе репутационных механизмов и социального контроля, который в значительной мере влияет на уровень транзакционных затрат. Выявлено противоречие функционирования межфирменных сетей, определены тенденции их развития и влияния на дальнейшую трансформацию национальной экономики.*

**Ключевые слова:** институциональная среда, сеть, координация, предпринимательская структура.

*Koval V.V., Ph.D., Associate Professor,  
Odessa Institute of Finance USUFIT*

## **GENESIS OF NETWORKING ENTERPRISE STRUCTURES IN DOMESTIC INSTITUTIONAL ENVIRONMENT**

*The article analyzes the formation and development of the networking business organizations, as well as limiting the use of such organizational forms taking into account peculiarities of the domestic institutional environment. Revealed theoretical propositions and developing a business model of network structure, the relations within which are formed on the basis of reputation mechanisms and social control, which greatly affects the level of transaction costs. Showed inconsistencies functioning of inter-firm networks, the tendencies of their development and the impact on the further transformation of the national economy.*

**Keywords:** institutional environment, network, coordination, business structures.

**Постановка проблеми.** Активізація пошуку нових форм взаємодій, що відрізняються високою результативністю в умовах видозміни державної політики у сфері господарської діяльності, в сучасній теорії організації обумовлена, насамперед, необхідністю розширення підтримки пріоритетних напрямів економічного розвитку, посилення правового й інституціонального середовища. Сучасна регуляторна політика й державне управління виробляють нові формати й принципи функціонування економічних агентів, що відповідають поточним трансформаціям і які на перетині розвитку теорії й практики формують такі категорії, як мережеві підприємницькі структури, що виступають в якості самостійної наукової парадигми.

Тенденції останніх років розвитку секторів економіки пов'язані із фундаментальною відмінністю, яка полягає у відсутності чіткої межі між транснаціональними корпораціями й ринком, а також їх зовнішнім середовищем через інтеграційні процеси на ринку. У зв'язку із цим найважливішими факторами досягнення й утримання переваги над конкурентами стають не тільки інновації, але й взаємозв'язок між підприємствами, що забезпечує умови по створенню мережевих структур як відповідь зростаючої взаємозалежності активів.

Світова практика засвідчує очевидні тенденції до мережевих взаємодій суб'єктів господарювання на основі поєднання ефективної системи формальних і неформальних правил й механізмів їх виконання, а головне відповідних принципів функціонування складних систем міжорганізаційних відносин, які формується в трансграничному просторі. Однак імпульсу до ринкової модернізації в Україні, пов'язаного із переходом суспільства до постіндустріальної фази розвитку, виявилось недостатньо для підвищення рівня соціальної довіри і відповідно призводить до нівелювання неформальних механізмів економічної діяльності. На противагу, в умовах сучасного інституціонального середовища, на більшості вітчизняних галузевих ринках підсилюється концентрація власності, при одночасному поширенні різних інтеграційних структур підприємств, які засновані на контролі над власністю, і відповідно монополізація ринку.

Формування і розвиток мережевих структур, як основного системоутворюючого елемента макроекономіки України, виступить трансформаційною основою механізмів її саморозвитку, що значною мірою пов'язано з інституційним забезпеченням, як формальних й неформальних правил й обмежень, та корпоративних форм. Тому актуалізується проблема дослідження мережевої взаємодії підприємницьких структур із дотримання соціальних норм поведінки між собою й у відносинах із суспільними інститутами, що дозволить виявити направляючий вектор розвитку економічної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізу формування сучасних форм господарювання – мережевих структур присвячені дослідження таких закордонних та вітчизняних учених, як М.Кац, В.П. Третяк, М.Ю. Шерешева, Ю. Вінслава, Н.В. Ігнатової, Г.Б. Клейнер, Р. Патюрель, М. Макарова, А. Ігнатюк, С. Лиса, Г. Филук. Істотний внесок в розвиток мережевої взаємодії підприємницьких структур в інституціональній структурі внесли К.А. Бендукідзе, О.В. Білега, Л.Бруст, Я.І.Кузьминов, Д.Старк, П.У.Тернбул, Дж.Чайлд, М. М. Юджевич, в т.ч. і вітчизняні дослідники: А.А. Гриценко, Л. Г. Смоляр, О. Шведюк, К.Е. Яворський.

Однак, незважаючи на значний обсяг проведених досліджень, спостерігається недостатність аналізу, з точки зору інституційного підходу, взаємозв'язків між підприємствами з подальшим розвитком щодо формування мережевих структур та їх впливу на економічне зростання.

**Мета статті.** Визначення особливостей становлення і розвитку мережевої взаємодії підприємницьких структур в інституціональному середовищі національної економіки.

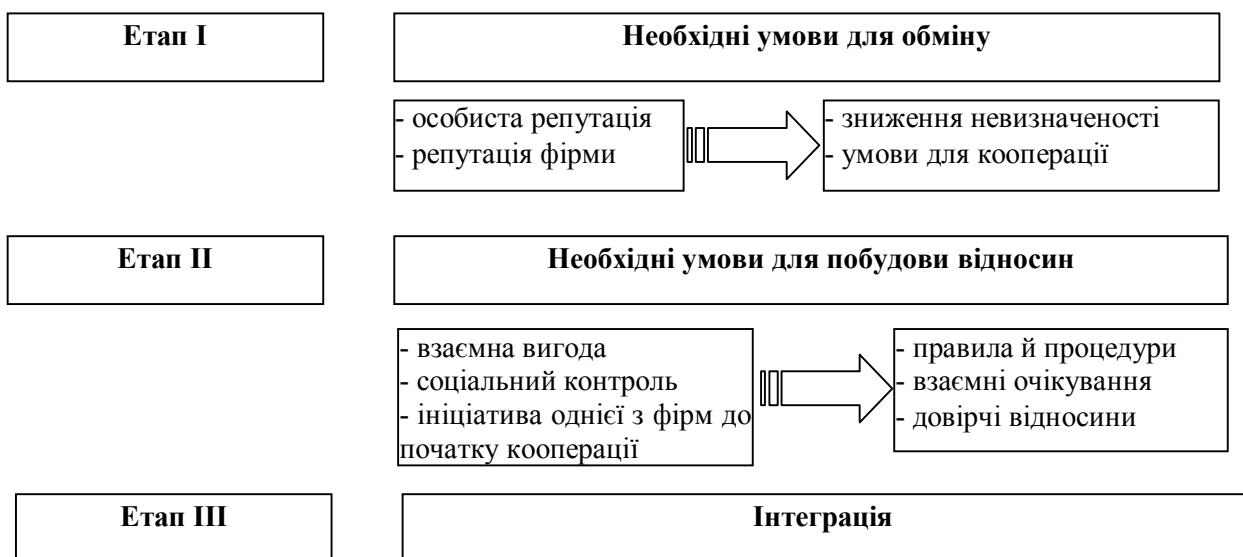
**Виклад основного матеріалу.** Починаючи з кінця ХХ ст. у рамках інституціонального підходу важливого значення набула теорія мережевої організації, згідно якої підприємства як сукупності фірм-партнерів, об'єднаних у єдиний ланцюг створення цінності й взаємодіючих для досягнення єдиних стратегій цілей, пов'язані з підвищенням стійкості мережі. З погляду інституціонального підходу вплив екзогенних факторів спонукає до розробки, відповідно до соціальних норм, підприємствами легітимних правил функціонування, за яких їх дотримання найпереважніше можливе за рахунок участі у мережевих формах міжорганізаційних взаємодій, як відмінного від способу регулювання ієрархічних структур, через побудову відносин на основі горизонтальної координації між фірмами та ринку за рахунок відповідної реакції на його сигнали [12].

Незважаючи на формування спеціалізованого наукового напрямку, термін «мережева (підприємницька) структура» дотепер не є моносемічним в різних дослідженнях, що обумовлено найчастіше досить вузькими підходами до сутності й функцій мережі як набору взаємовідносин між індивідами, групами та організаціями [1, с. 78-86]. В сучасних умовах мережеву структуру варто визначити через сукупність самостійних суб'єктів господарювання, пов'язаних певними інтеграційними взаємодіями з метою результативного комбінування ресурсів і ключових компетенцій, економічна діяльність яких базується на горизонтальних зв'язках між суб'єктами відносин, із соціально-ціннісними орієнтирами учасників, що керуються загальною довгостроковою метою й діють за єдиними погодженими правилами.

Порівняльна характеристика мережі як довгострокової форми координації на відміну від класичних контрактів на ринку та ієрархічних взаємодій визначається положенням суб'єкта господарювання в системі мережевих зв'язків та залежить від існуючих соціальних відносин. Взаємозалежність мережевих структур з інституціональними системами визначається тим, що останні виходять із формальних і неформальних правил установа й регулювання економічних і соціальних взаємодій, в той час як мережі вибудовуються, в значній мірі, з урахуванням неформальних правил взаємодії [8]. Їх ефективність визначається низьким рівнем і раціональною структурою витрат, з одного боку, а з іншого – у мережевих структурах проявляється синергізм взаємодії елементів різного рівня за рахунок координації своєї діяльності у рамках ланцюга створення цінності для одержання від даних форм кооперації стійкого розвитку в подальшому. Закономірність синергетичної взаємодії базується на зв'язках ціннісних (етичних) орієнтирів, високому рівні довіри, нормах взаємних зобов'язань і відповідальності між учасниками, що дозволяє їх відокремити у високоефективні структури і за рахунок зниження трансакційних витрат та мінімізації опортуністичного поведіння суб'єктів господарювання.

В дослідження деяких авторів наголошується, що мережеві форми за потенціалом й ефективністю управління вище традиційних форм економічних систем, оскільки в основі останніх лежить формальний інститут, у той час як у взаємодії учасників усередині мережевого об'єднання регулюються контрактами (договірних) відносин, хоча і існує загроза невиконання партнерами взятих на себе зобов'язань або ризик втрати кореневих компетенцій [3, 11]. Центральним елементом будь-якого типу мережі виступає структура відносин, яка і визначає модель формування підприємницької мережевої структури (діади), яка наведена на рис. 1. Тому мережі, що формуються на основі міжфірмової взаємодії підприємств, забезпечують більш м'яку інтеграцію підприємств, засновану як на формальних зв'язках різного типу (коопераційних, інформаційних і т.п.), так і на неформальних (соціальні норми) відносинах [7].

**Рис. 1. Модель формування підприємницької мережевої структури (діади).**



Зазначені норми спонукають учасників мережевих відносин до виконання зобов'язань, характерних для даної мережі, на основі репутаційних механізмів й соціального контролю, що в значній мірі впливає на рівень трансакційних витрат [6, с.236-248]. Крім того, за рахунок соціальних взаємодій, оснований на довірі і в результаті виникнення ефекту "соціального поля", мережеві організації досягають координації скоріше, ніж через контракт та владу [2, 14]. Однак сучасні економічні реалії засвідчують на більшості ринків посилення концентрації власності за рахунок інтеграції підприємств, в переважній більшості вертикальної, що обумовлено властивостями вітчизняного інституціонального середовища. Ці фактори в поєднанні з низьким рівнем соціальної довіри в сучасних умовах стримують розвиток мережевих структур, оскільки їх результативність значно менше із погляду суспільної ефективності в порівнянні з інтеграційними об'єднаннями класичного типу [10, с. 258-266]. Як засвідчує світова практика, на протипагу активізації процесам злиття і поглинання все частіше виступає об'єднання суб'єктів господарювання на основі стійких довгострокових зв'язків між ними й делегування контролю над управлінням спільною діяльністю при відсутності юридично оформленого трансферу прав власності [11].

Високий рівень існуючих адміністративних бар'єрів, які проявляються у формальних обов'язкових правилах ведення господарської діяльності на галузевих ринках та відсутність дієвих стимулів для розвитку мережевої взаємодії, потребує створення правових норм і механізмів інституціональної структури, яка має враховувати зростання неформальних процесів та підтримки міжфірмових зв'язків і відносин. Негативні характеристики вітчизняного інституціонального середовища, що стримують розвиток мережевої взаємодії підприємницьких структур, проявляються у прагненні економічних суб'єктів до більш повного контролю над всім ланцюгом створення вартості через:

- ризики низького рівня захисту прав власності;
- недостатній досвід розвитку коопераційних зв'язків вітчизняних підприємств;
- розходження в корпоративній культурі головної компанії і фірм-сателітів;
- лобювання процесів злиття та поглинання.

Відзначені властивості інституціонального середовища несприятливі для створення й розвитку міжфірмових зв'язків з тієї причини, що для корпорацій, частка по доходах у ВВП яких у 2012 році досягає 60%, об'єднання конкурентів відбувається лише з більш низькою ринковою силою, що діють на одному рівні ланцюга створення цінності для досягнення загальної мети.

В інституціональній площині мережева організація економіки як сукупність правил, норм, способів організації на основі відносин субординації й міжфірмових взаємодій створюють конкурентні переваги не тільки для корпорацій, але й сприяють використанню інноваційного потенціалу малого й середнього бізнесу, що підтверджується зростаючими витратами ринкової координації в умовах високоспецифічних активів, підвищення невизначеності й частоти трансакцій, а також неефективного перерозподілу ринкових ризиків. Але як відзначено вище саме апелювання до соціальної залежності або легітимності виступає особливою характеристикою інституціонального підходу на відміну від залежності від матеріальних ресурсів або трансакційних витрат. У дослідженнях [13] доводиться вплив на виникнення міжфірмових мереж інституціональних соціальних норм й цінностей.

Рівень соціальної залежності або легітимності зменшує ізоляцію суб'єкта господарювання в соціумі, з одного боку, а з іншого – дозволяє дотримуватися відповідності нормам і законам середовища, що може бути забезпечена тільки в складі певної мережі [9]. Як результат добровільної згоди на виконання правил мережі підтверджує інституціональну адаптацію міжфірмових коопераційних структур. Тому формування мережевих підприємницьких структур можна визначити і через витрати координації (трансакцій), і через соціальні зв'язки, що розуміють як вбудовування в нормативно-законодавче середовище, знаходження легітимності й владних механізмів [9].

Реалії бізнесу XXI ст. дозволяють стверджувати, що міжфірмові мережі не є особливою формою організації, оскільки "мережева" характеристика виступає обов'язковим атрибутом усіх сучасних ефективних організацій, орієнтованих на довгострокову цінність своїх клієнтів, а не на одноразовість трансакцій з ними [5]. Стабільне середовище визначає формування мереж на основі використання ресурсів із встановлення зв'язків із власниками специфічних ресурсів у рам-

ках мережі, що веде до взаємовигідного, довгострокового співробітництва. Тому підприємствам необхідне вироблення загальних формальних і неформальних регуляторів дій, що сприяють імплементації їх діяльності в єдине інституціональне середовище. В результаті мережеві форми міжорганізаційних взаємодій будуть базуватися на сполученні процесів регулювання й лібералізації економічних процесів, ефективного сполучення традиційних і мережевих відносин, що виникають у соціальному трикутнику: держава, бізнес й суспільство [7].

**Висновки.** Економічний розвиток і ускладнення виробничих зв'язків обумовили трансформацію традиційних організаційних форм взаємозв'язків і взаємодій між підприємствами в напрямку формування більш гнучких мережевих структур у різних сферах діяльності. Однак, розвиток мережевих структур у вітчизняній економіці зіштовхується зі складностями, пов'язаними зі специфікою інституціонального середовища. Тому зменшення впливу існуючих адміністративних бар'єрів та дієві стимули розвитку мережевої взаємодії дозволить трансформувати інституціональне середовище до неформальних правил й підвищення рівня соціальної довіри між підприємствами з метою зниження трансакційних витрат [4].

Дослідження мережевих форм організації дозволяє сформуванню специфічних умов їх розвитку й адаптації до умов вітчизняної економіки, підвищити ефективність виробництва при проведенні заявлених напрямів економічних реформ. Використання конкурентних переваг подібних структур нададуть можливість підвищити ефективність ведення бізнесу за рахунок синергізму їх взаємодій, подолання опортунізму та монополістичних тенденцій для досягнення високої конкурентоздатності вітчизняної продукції.

### Література

1. Ансель К. Мережевий інституціоналізм / Кріс Ансель // *The Oxford Handbook of Political Institutions* – [переклад В. Андрусів]; – Oxford University Press, 2006. – 816 с.
2. Бурдьє П. Соціальне пространство: поля и практики / Пьер Бурдьє. – СПб.: Алетей; М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. – 576 с.
3. Добрынин Н.А. Модернизация институциональных форм организации производства / Н.А. Добрынин // *Вестник Московского государственного областного университета* – 2010. – №3. – С. 22-25.
4. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: монографія / В.П. Решетило, Г.В. Стадник, І.А. Островський та ін.; за заг. ред. В.П. Решетило. – Х.: ХНАМГ, 2013. – 241 с.
5. Катякало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980-1990-е годы / В.С. Катякало // *Вестник С.-Петербур.ун-та*. – 1999. – Вып. 2. – С. 21-38.
6. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич – М.: ГУ ВШЭ, 2006 – 443 с.
7. Петропавлов И.А. Сетевые формы организации в современных хозяйственных системах / И.А. Петропавлов / *Креативная экономика*. – 2007. – №4 (4). – С. 62-69.
8. Притворова Т.П. Методы исследования сетевых структур в современной экономике / Т.П.Притворова, Е.С.Петренко // V Астанинский экономический форум. – Режим доступа: [http://www.aef.kz/upload/iblock/3eb/\\_dz\\_.doc.pdf](http://www.aef.kz/upload/iblock/3eb/_dz_.doc.pdf).
9. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / Третьяк О.А., Румянцева М.Н. // *Российский журнал менеджмента*. – 2003. – №2. – С. 25-50.
10. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. – М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 339 с.
11. Шерешева М.Ю. Сетевые межфирменные взаимодействия в деятельности ТНК на российском рынке / Шерешева М.Ю., Бузулукова Е.В. // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2012. – №1. – С. 52-73.
12. Яворський К.Е. Інституційні передумови інтеграції малих підприємств у структуровані системи мереж / К.Е. Яворський // *Вісник ХНТУСГ*. – 2010. – №99. – С. 236-248.
13. Boisot M. H. "Markets and hierarchies in a cultural perspective." // *Organization Studies* – 1986 – 7(2). – pp. 135-158.
14. Powell W.W. Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. / W.W. // *Powell Research in Organizational Behavior*. – 1990. – vol. 12. – pp. 296-336.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2013