

УДК 334.75/78

Л. Х. Доленко
М. О. Кононова

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВИДИ МІЖФІРМОВИХ МЕРЕЖ ТА ЇХ РОЗВИТОК В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті досліджуються різноманітні типи інтеграційних об'єднань в залежності від критерію їх оцінки, визначаються їх переваги та недоліки, а також визначаються параметри мережевих структур. Розглянуто особливі характеристики міжфірмових мереж при укладанні контрактів різного типу. У статті поряд із аналізом відкритих об'єднань досліджуються також неформальні закриті структури.

Ключові слова: міжфірмові мережі, принцип взаємності, громада, кліка, клан, блат, індустріальний дистрикт, проект.

В умовах глобалізації економіки, швидких політичних та суспільних змін перед підприємствами постає складна задача забезпечення стійкого розвитку. Складність самостійного функціонування та забезпечення власними ресурсами конкурентних переваг спонукає суб'єкти підприємницької діяльності до утворення нових різноманітних форм об'єднань.

Руйнування механізму координації, заснованого на централізованому розподілі ресурсів, було замінено взаємозв'язками між підприємствами, які сформувалися як в рамках колишньої господарської системи, так і новими ринковими зв'язками, за допомогою яких підприємства забезпечують себе необхідними для виробництва економічними ресурсами. Це призвело до розгортання специфічного мережевого механізму координації господарської діяльності. Подібні мережі стали в перехідній економіці організаційним механізмом, який дозволив підприємствам полегшити адаптування до жорстких умов лібералізації.

Функціонування міжфірмових мереж досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені як М. Грановеттер, В. В. Радаєв, Ю. М. Юрченко. Переваги та недоліки різноманітних міжфірмових об'єднань були розглянуті у роботах таких вчених як І. В. Токмакова та І. Л. Дибач. Особливості та параметри функціонування мережевих структур висвітлені в працях А. Олійника та О. Безрукової.

Пошук ефективно організованих форм об'єднань підприємств є важливою проблемою світової економіки. Вчені виділяють різноманітні типи інтеграційних об'єднань в залежності від цілей співпраці, ступеня самостійності та характеру відносин між учасниками. Метою статті є визначення параметрів мережевих структур, систематизація існуючих видів міжфірмових об'єднань, виокремлення їх переваг та недоліків.

З позицій інтеракціонізму мережева структура розглядається як утворення, що створюється і відтворюється в практиках економічних агентів.

За трактовкою цієї теорії, мережа є похідною від існуючих соціальних відносин, в ній створюється і відтворюється звичний спосіб дій економічних агентів, а дії економічних агентів підкріплюються загальними очікуваннями щодо дій інших.

Багато дослідників вважають, що мережеві економічні структури є в певному сенсі зрозумілим продовженням існуючих соціальних відносин. У цьому трактуванні важливо згадати поняття вбудованість (embeddedness) М. Грановеттера [2]. З точки зору 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 узагальненої моралі. Економічна дія є соціальною та вкоріненою в соціальних відносинах в тому сенсі, що вона контролюється міжособистісними відносинами, які ґрунтуються на понятті довіри» [2].

Більшість дослідників співвідносять розуміння мережевих зв'язків з поняттям реципрокності (принципу взаємності). Традиційно реципрокність протиставляється централізованим структурам, для яких характерним є перерозподіл, і ринковому обміну, орієнтованому на вирівнювання вартостей обмінюваних предметів. Дійсно, в більшості випадків мережеві зв'язки ґрунтуються на взаємних обмінах, в які включаються соціальні механізми оцінювання, за допомогою яких нейтралізується якісна і кількісна нерівнозначність обмінюваних ресурсів, а також відбувається відкладання обмінів у часі. Все ж мережеві структури, хоча і з малою ймовірністю, можуть існувати і при перерозподілі, і при суто ринкових обмінах. Очевидно, в цих випадках мережа матиме якісно інші характеристики.

Тому можна зробити висновок, що мережеві зв'язки характеризуються такими рисами: вкоріненість, зв'язаність та взаємність [1]. Також такі зв'язки можуть мати персоніфікований характер відносин, широку поширеність позаекономічних переваг і преференцій [4].

До основних параметрів мережевих структур можна віднести [1]:

- 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.

Всі перераховані вище характеристики описують мережу як певну форму зв'язку. Ця форма визначає конфігурацію мережі в цілому, структурує позиції економічних агентів і спрямовує певним чином їх дії.

У мережеві взаємозв'язки можуть вступати власники різних ресурсів, що кооперуються в рамках фірми як на формальній, так і на неформальній основі. Множинність мережевих зв'язків дозволяє підвищувати адаптивний потенціал фірми за рахунок залучення ресурсів різних мереж. Залежно від складу учасників і ресурсів, що об'єднуються в мережу, фірми можуть вибудовувати такі мережі [5]:

1) міжфірмові мережі, представлені взаємозв'язками самої фірми як самостійної юридичної особи, за якою закріплена власність на реальні активи (підрядні, субпідрядні відносини, побудовані за майновим принципом тощо);

2) міжфірмові мережі, утворені власниками грошового капіталу (холдинги, перехресне володіння акціями тощо);

3) міжфірмові мережі, що виникають внаслідок об'єднання управлінських ресурсів топ-менеджерів на формальній основі (переплетені ради директорів, стратегічні альянси, створювані за управлінським принципом тощо) і внаслідок об'єднання специфічних ресурсів працівників фірми (діловий проект, віртуальна мережа тощо);

4) міжфірмові мережі, що формуються на неформальній основі шляхом встановлення соціальних відносин між топ-менеджерами, керівниками, відповідальними за матеріально-технічне постачання і т. п., які дозволяють фірмам вирішувати економічні, організаційні та інші проблеми. Соціальні мережі можуть формуватися також на основі традиційних (родинних, дружніх) та інших відносин.

Аналіз форми та змісту мережевої взаємодії дозволяє визначити міжфірмову мережу як сукупність стійких, багатосторонніх, регулярно відтворюваних формальних і неформальних взаємозв'язків між фірмами, заснованих на спільному використанні специфічних ресурсів. Мережа передбачає вироблення спільної стратегії адаптації фірм до змін у зовнішньому середовищі і заснована на об'єднанні специфічних ресурсів економічних агентів на користь реалізації цієї загальної стратегії.

В інтересах забезпечення стійкості мережевих утворень, взаємозв'язки фірми закріплюються укладанням контрактів з їх учасниками. Такі контракти за своєю природою є відносними (або зобов'язальними). Це контракти, які складаються при тривалих, складних відносинах між сторонами, в умовах, коли активи характеризуються середньою або високою специфічністю, а взаємодії здійснюються на регулярній основі. У цій ситуації для зниження ризику опортунізму сторони виробляють свій власний механізм регулювання контрактних відносин, заснований на формуванні і використанні специфічних формальних і неформальних норм взаємодії партнерів, механізмів примусу до їх виконання і колективних санкцій за порушення подібних норм.

У результаті укладення багатосторонніх відносних контрактів формуються особливі характеристики міжфірмової мережі, які дозволяють фір-

мам адаптуватися до невизначеності зовнішнього середовища і створюють межі ефективності мережевої взаємодії. По-перше, це — локальність, пов'язана з обмеженим числом учасників мережі; по-друге, це — структурна однорідність (подоба вузлів і зв'язків) на основі соціальної ідентичності учасників; по-третє, це — наявність мережевих норм і механізмів примусу до їх виконання (contract enforcement). Локальність мережевих взаємозв'язків має об'єктивну природу, зумовлену соціальною однорідністю складу учасників мереж на основі використання специфічних ресурсів. Характер мережевих взаємозв'язків обумовлений логікою використання подібних ресурсів. Наприклад, об'єднання ресурсів людського капіталу передбачає обмін знаннями, інформацією, вмінням їх обробляти, інтерпретувати і застосовувати. Це вимагає соціальної подібності учасників мережі та формування однорідних вузлів і зв'язків [3]. Тому мережа являє собою більш-менш закриту поліцентричну структуру в залежності від складу учасників, характеру використовуваних ресурсів, норм і правил їх використання.

Мережеві утворення множинні, вони варіюються в різних країнах, вони мають різну природу і різні стимули до формування. Частково їх форми зумовлені культурно та історично. А. Олійник поряд із взаємністю виділяє такі типи мереж: громада, кліка, клан, клієнтела, блат, дистрикт, кластер [4].

Історики визначають громаду як «замкнену локальну організацію, для якої світ закінчується за околицею». Для укладу громади характерна ворожість до всього того, що знаходиться за межами локального самодостатнього світу, за його «околицею». Географічний та соціальний простір тут виявляються однаково обмеженими. Повна економічна і соціальна автаркія громади, так само як і децентралізований порядок прийняття всіх важливих рішень, обмежують придатність даної моделі для опису економічних реалій.

Менш закритими по відношенню до зовнішнього світу (принаймні з точки зору їх можливої еволюції) виглядають локальні відносини, побудовані на взаємності (reciprocity). Економічні суб'єкти можуть брати на себе широкі зобов'язання щодо взаємної підтримки на основі особистого знайомства та почуття довіри. Локальні ринки характеризуються стійкими відносинами, заснованими на взаємності. Їх учасники пов'язані між собою цілим комплексом зобов'язань із взаємодопомоги та підтримки [5].

Згідно з визначенням, під кліками розуміють «спільноти, що інтегрують «своїх» людей на основі взаємної довіри і готовності заради «спільної справи» знехтувати моральними і правовими нормами щодо інших громадян» [4]. Ціною солідарності, гарантованої учасникам кліки, стає їх взаємна залежність і підпорядкування особистих інтересів інтересам локального співтовариства в цілому. Зокрема, економічний суб'єкт здатний виявляти ініціативу лише тією мірою, в якій це не суперечить інтересам кліки.

Що стосується кланових структур, то основою ринку тут стають сімейно-родинні зв'язки, а також їх продовження — дружні відносини. З одного боку, солідарність всередині клану досягається за рахунок його закритості

і навіть ворожості по відношенню до зовнішнього світу. Наприклад, особисті контакти між членами мафії та пов'язаними з нею підприємцями не мають локального в географічному сенсі характеру, оскільки вони реалізуються і на регіональному, і на національному, і навіть на міжнародному рівнях. Клани дозволяють використовувати підприємницький потенціал навіть у тих випадках, коли цьому перешкоджає державна економічна політика. Однак можна виділити й деякі недоліки цієї форми взаємодії, а саме, важкість контролю діяльності таких утворень з боку держави. Закритість кланових структур від зовнішнього середовища не дозволяє державним органам ефективно контролювати їх роботу.

Розглянуті вище моделі локальних відносин не роблять спеціального акценту на ступені рівномірності розподілу ресурсів між їх учасниками. Клієнтела, або відносини типу «патрон-клієнт», це — неформальні персональні зв'язки в «ситуації, коли ресурси влади і впливу розподілені нерівномірно серед дійових осіб (акторів), а родинні чи дружні стосунки відсутні» [4]. «Патрон», що володіє значними ресурсами, здатний запропонувати захист і заступництво «клієнту» в обмін на його лояльність і підпорядкування.

Наступний тип локальних відносин, блат, полягає у використанні неформальних контактів, заснованих на взаємній симпатії та довірі, тобто зверненні до друзів і знайомих. Блат — це особлива форма негрошового обміну, свого роду бартер, здійснюваний на основі особистих відносин [1].

Індустріальний дистрикт, або сконцентровані на обмеженому просторі промислові підприємства, що спеціалізуються на випуску однотипної продукції, став однією з перших економічних моделей локальних взаємодій. Дистрикт займає проміжне місце на шкалі вертикальної інтеграції між повністю вертикально інтегрованою фірмою і зовсім конкурентною фірмою.

Проект тимчасово об'єднує абсолютно різних людей, які активно взаємодіють між собою протягом відносно короткого періоду часу. По завершенні проекту сформовані зв'язки зберігаються «про запас» і можуть знову активізуватися в майбутньому. В економічній сфері наявність спільного для низки фірм комерційного проекту приводить до формування стратегічних альянсів [5]. Стратегічним альянсом називають сукупність організацій, які об'єднує певний функціональний інтерес. Причому у випадку стратегічного альянсу мова йде не про просторову і навіть не про соціальну близькість, а про зближення на основі спільності інтересів. Якщо проект за визначенням короткостроковий, то об'єднання фірм на основі спільності інтересів припускає збереження альянсів протягом тривалого часу.

Міжфірмові мережі найбільш максимально наближені до моделі економічних відносин, заснованих на інституціональній близькості, яка була б одночасно і досить універсальною для міжнародних порівнянь, і досить специфічною для опису пострадянської практики. Персоніфікація відносин є невід'ємним атрибутом ефективно діючої мережі. Ефективна мережева організація вимагає різноманітних, багатосторонніх, стійких відносин, які можуть виникнути лише в процесі міжособистісного спілкування [1]. Проте існують і недоліки функціонування міжфірмових мереж. Подібні

структури часто замикаються на досягненні власних інтересів та перестають діяти в інтересах суспільства. Такий консерватизм спричиняє важкість контролювання міжфірмових мереж ринком, що знижує ефективність їх функціонування.

Різні види міжфірмових відносин в залежності від параметрів класифікації можна представити у вигляді таблиці.

Таблиця 1

Класифікація видів міжфірмових відносин

Параметри класифікації	Види міжфірмових об'єднань
В залежності 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.
В залежності від норм та правил взаємодії	Замкнені (кліка, клан, клієнтела) Відкриті (індустріальний дистрикт, проект, міжфірмова мережа)
В залежності від ступеня формальності зв'язків	Неформальні (клан, клієнтела, блат) Формальні (індустріальний дистрикт, проект)

Сучасні вчені вважають, що логічним розвитком соціальних відносин економічних суб'єктів є утворення мережевих структур. За своєю формою такі структури являють собою сукупність формальних та неформальних зв'язків між підприємствами, що засновані на спільному використанні ресурсів. Особливий рівень довіри та стійкість взаємодії фірм всередині мережі дозволяє її учасникам співпрацювати один з одним більш ефективно.

В різних країнах мережеві структури можуть розрізнятися. Вони можуть мати різну природу і різні стимули до формування. Форми міжфірмових мереж частково зумовлюються культурно та історично. Вчені виділяють такі типи мереж: громада, кліка, клан, клієнтела, блат, дистрикт, кластер. У кожній з цих концепцій локальних взаємодій по-особливому виділені ті чи інші аспекти — просторові, соціальні або нормативні — відносин, заснованих на інституційній та територіальній близькості. Однак міжфірмові мережі зазвичай визначаються як найбільш ефективні та розвинені об'єднання. Багатосторонність, стійкість відносин, що виникають у мережі, та можливість самостійного прийняття рішень забезпечує переваги у функціонуванні такого об'єднання в порівнянні з іншими видами міжфірмової кооперації.

Список літератури

1. Безрукова О. Сетевое взаимодействие участников экономических трансакций: 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/> — Назва з екрану.

2. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / М. Грановеттер // Экономическая социология. — 2002. — Т. 3. № 3. — С. 54.
3. Дибач І. Л. Систематизація форм економічної інтеграції невеликих підприємств / І. Л. Дибач // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 2. — С. 70–78.
4. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. — 2003. — № 8. — С. 130–142.
5. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. — М. : ГУ — ВШЭ, 2003. — С. 340.
6. Юрченко Ю. М. Обґрунтування механізму взаємодії підприємств залізничного транспорту з підприємствами зовнішнього середовища / Ю. М. Юрченко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. — 2009. — № 25. — С. 54–59.

Л. Х. Доленко

М. А. Кононова

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВИДЫ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕЙ И ИХ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье исследуются различные типы интеграционных объединений в зависимости от критерия их оценки, определяются их преимущества и недостатки, а также определяются параметры сетевых структур. Рассмотрены особые характеристики межфирменных сетей при заключении контрактов различного типа. В статье наряду с анализом открытых объединений исследуются также неформальные закрытые структуры.

Ключевые слова: межфирменные сети, принцип взаимности, община, клика, клан, блат, индустриальный дистрикт, проект.

L. Dolenko

M. Kononov

Odessa National University named after II Mechnikov

TYPES INTERCOMPANY NETWORKS AND THEIR DEVELOPMENTS IN PRESENT CIRCUMSTANCES

Summary

The paper examines various types of integration associations depending on their evaluation criteria, defined by their strengths and weaknesses, and define the parameters of network structures. Considered special features inter-firm networks in contracting various types. This article, along with analysis of open associations investigated as informal closed structure.

Key words: intercompany network, reciprocity, community, clique, clan, cronyism, Industrial District, project.