

УДК 338.4: 316

**МЕРЕЖЕВІ СТРУКТУРИ МІЖОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У
ФУНКЦІОНУВАННІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕВИХ
РИНКІВ: ІНСТИТУТИ ПАРТНЕРСТВА Й КОНКУРЕНЦІЇ**

Коваль В.В.

Розглянуто проблеми системної взаємодії суб'єктів господарювання високотехнологічних галузевих ринків з позиції взаємообумовленості категорій партнерства й конкуренції в підприємницькій діяльності. Досліджується і розкривається важливість інституту довіри, який впливає на вибір форми міжорганізаційної взаємодії в умовах ринкового середовища.

Сучасна економічна наука, методологічна система якої являє собою співставлення неокласичної й інституціонально-еволюційної парадигм, а на порівняно невеликому історичному інтервалі домінування однієї із них, характеризується зростаючим плюралізмом, який базується на емпіричній констатації різноманіття дослідницьких підходів, теорій тощо. Еклектична структура економічної науки та відкидання можливості універсального методу пізнання зміщує акцент з єдності теорії на співіснування конкуруючих концепцій через неможливість пояснення сучасних соціально-економічних процесів та їх змін. Динамічний розвиток в останні десятиліття галузей соціальних наук сприяв зміні соціально-діяльній кооперації організацій в напрямі конструювання нових форм і моделей організаційного поведіння. Одним із ключових реплікатором сучасних соціальних наук й одночасно найважливішою категорією, що дозволяє зрозуміти сучасні суспільні й бізнес-структури, виступають мережі.

Світова практика засвідчує очевидні тенденції до мережових 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, монополізації ринку. Формування і розвиток мережевих структур, як основного системоутворюючого елемента макроекономіки України, з одного боку, виступає трансформаційною основою механізмів її саморозвитку, що значною мірою пов'язано з інституційним забезпеченням, як формальних й неформальних правил й обмежень, та корпоративних форм, а з іншого – із дотриманням соціальних норм поведінки між собою й у відносинах із суспільними інститутами, дозволить виявити направляючий вектор розвитку економічної системи.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Аналізу формування та розвитку мережевої взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності в інституціональній структурі економіки присвячені роботи У. Бейкера, М. Грановеттера, У. Пауелла, В. Радаєва, А.Н. Олійника тощо. Однак, незважаючи на значний обсяг проведених досліджень, спостерігається недостатність аналізу, з точки зору інституційного підходу, взаємозв'язків між підприємствами сфери інфокомунікацій з подальшим розвитком щодо формування мережевих структур та їх впливу на економічне зростання. Це пов'язано із посиленням конкуренції на глобальних ринках, яка вимагає від підприємницьких структур сфери інфокомунікацій акцентування на відносно обмеженій кількості ключових компетенцій і кооперації із іншими організаціями для підтримки належного технологічного рівня й інноваційної активності, що через свою специфічність продукує вироблення нових форм міжфірмової взаємодії в розвитку телекомунікаційних послуг та інформаційних сервісів. Відзначені тенденції проявляються у підвищенні вимог до пошуку джерел стійких конкурентних переваг й відповідного рівня взаємозв'язку постачальників послуг для безперебійного, а, саме головне, комплексного надання споживачам послуг за рахунок мережевої взаємодії з партнерами [12].

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування сутності становлення й особливостей розвитку інститутів партнерства й конкуренції в системі функціонування мережевих структур міжорганізаційної взаємодії високотехнологічних галузевих ринків.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з кінця ХХ ст. у рамках інституціонального підходу важливого значення набула теорія мережевої організації, згідно якої 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. З погляду інституціонального підходу вплив екзогенних факторів спонукає до розробки, у відповідності до соціальних норм, підприємствами легітимних правил функціонування, при 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 [18]. Незважаючи на формування спеціалізованого наукового напрямку, термін «мережева (підприємницька) структура» дотепер не є моносемічною 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]. На нашу думку, мережеву структуру в сфері інфокомунікацій 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, що керуються загальною довгостроковою метою й діють по єдиних погоджених правилах в цілях надання комплексного продукту (пакета послуг). На сучасному етапі переходу високотехнологічних галузей, наприклад телекомунікації, від природних монополій до високо конкурентних ринків відбувається формування мережевих відносини й структур, які виступають невід'ємною частиною розвитку компаній у рамках швидко мінливих ринкових умов. В економіці під мережевою структурою розуміється спосіб регулювання взаємозалежності учасників єдиного технологічного процесу, на відміну від координації їхньої діяльності за допомогою ринкових механізмів, заснований на кооперації. Об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності на певній території дає значні переваги в конкурентній боротьбі й раціоналізації виробничо-ринкових процесів, що характеризується ключовими організаційними принципами: наявність єдиної мети, що не досяжна поза мережею; добровільність участі в мережі; незалежність партнерів; пряма взаємодія учасників у даній мережі [6].

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 більшій мірі, з урахуванням неформальних правил взаємодії [8]. Їх ефективність, в першу чергу, визначається низьким рівнем і раціональною структурою витрат, а по-друге – 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 по потенціалу й ефективності 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 [17]. З іншого боку, слабкими сторонами є необхідність специфічних компетенцій у розвитку міжфірмових взаємин з метою ефективного переходу від первісних контактів до спільної діяльності та взаємодії по ланцюгу створення цінності. Не менш важливим є домінування, в межах міжфірмової контрактації учасників ринку, процесів партнерства й конкуренції, для яких властиві характеристики соціальної взаємодії. Економічна теорія акцентує увагу на конкуренції як прояв економічними агентами прагнення до досягнення переваг над іншими суб'єктами господарювання, з точки зору поведінкового підходу, за рахунок:

1. Обмеження їх доступу на ринок й досягнення успіху [13, с.13]; можливості окремого суб'єкту господарювання визначати умови обігу товарів на ринку [9].

2. Суперництва за унікальні економічні блага й за клієнтську базу; за найбільш вигідні умови виробництва й збуту товарів; за максимізацію прибутку в результаті легальних дій по завоюванню переваг споживачів [7].

Наведені характеристики конкуренції визначають, по-перше, що присутня змагальність за умови конфлікту інтересів чи антагоністичної боротьби між суб'єктами господарювання за той самий сегмент ринку, а, по-друге, додатково фіксується порівняльність їх відносної сили [3]. Аналіз теорії й практики мережевої взаємодії дозволяє стверджувати, що їх відмітною ознакою виступає зміна основ конкуренції в напрямку співробітництва конкурентів й виникнення між ними кооперативних відносин. Діалектикою конкурентних і кооперативних відносин між учасниками міжфірмових мереж позначені протилежні тенденції розвитку, оскільки перебуваючи в стані постійної боротьби існують в органічному взаємозв'язку [4]. Ефективність тривалих партнерських відносин більш переважна на противагу конкурентній боротьбі за ресурси

й ринки збуту, оскільки в перспективі угода про співробітництво з одного боку сприяє поділу сфер впливу, а з іншого – вирішення загальних проблем при інтеграції зусиль. Мережевий характер організації суб'єктів у сучасній економіці приводить до оптимального співвідношення взаємодії співробітництва й конкуренції. Як було відзначено при монопольному прагненні учасників мереж найбільш ефективною системою виступає взаємодія конкурентних відносин і співробітництва суперників. Виникають міжфункціональні або коопераційні відносини (кооперативна організація праці), які носять характер узгодження та взаємозалежності, яка виражається сукупністю цілей (інтересів).

Результатами кооперації постачальників, клієнтів, науково-навчальних інститутів у рамках мережі створення цінності виступає підвищення соціально-економічної ефективності діяльності окремих учасників та зростання економіки галузі, а також стійкість конкурентної переваги – неекономічні джерела, що можливо досягти за рахунок створення й виведення на ринок нового продукту й технології [12].

Передумовою формування контрактного механізму в мережевій взаємодії виступило формування довіри, базовою характеристикою якої в підтримці існуючої між суб'єктами господарювання взаємодії й об'єднання їх у мережу є повторюваність контактів й їх пріоритетність, а також забезпечення погодженості інтересів та активізація інформаційних обмінів і кооперації в інноваційній сфері; зменшення інвестиційних ризиків через ослаблення опортуністичних дій; відносне скорочення трансакційних витрат [14, с. 108-112]. Ряд досліджень дозволив виявити різну основу довіри як механізм саморегулювання контрактних відносин [2]. По-перше, особистісний характер довіри ґрунтується на власному досвіді й на соціальній відповідності, що впливає зі специфічних характеристик партнера. Процесуальна довіра може формуватися також на основі репутації чи з різних зовнішніх, у тому числі інституціональних, джерел. По-друге, інституціональна довіра припускає наявність законодавчих механізмів регулювання господарської діяльності й фактичне використання їх як інструменту захисту здійснення формальних правил або договорів. Співвідношення особистісної й інституціональної довіри дозволяє виділити її типологію: вертикальна довіра – довіра до соціальних організацій, а в першу чергу до тих із них, які створюють і реалізують формальні і неформальні правила; горизонтальна – довіра до контрагентів у процесі спільної господарської практики.

Довіра як фактор впливу на економіку варто розглядати в контексті мережевої взаємодії, оскільки галузь чи суспільство не складається з окремих індивідів, а виражає суму тих зв'язків і відносин, у яких ці індивіди перебувають один до одного [5]. У контексті інституціонального підходу довіра набуває особливої ваги і розуміється як стандарт

очікуваного поведження, коли всі економічні дії так чи інакше укорінені в інститутах й інституціонально оформлені. Таку особливість обґрунтовує і В. Радаєв [10], обумовлюючи вибір контрагентів учасниками ринку в переважній більшості на основі структурно-укорінених зв'язках, в результаті чого виникає специфічна вибірковість зі спільності якихось визнаних ними соціальних ознак – подібність об'єднання, загальне спрямування діяльності, місце знаходження і т.п. В умовах дефіцитності інституціональної довіри відбувається орієнтація підприємців на укладання стосункових контрактів через неможливість фактичної здатності забезпечувати санкції з боку інститутів та їхньої невідворотності. За даними досліджень рівня довіри, «Edelman Trust Barometer» у 2012 році вияв негативну світову тенденцію зниження довіри до державної влади, однак не значним падінням до бізнесу та недержавних організацій (рис. 1).

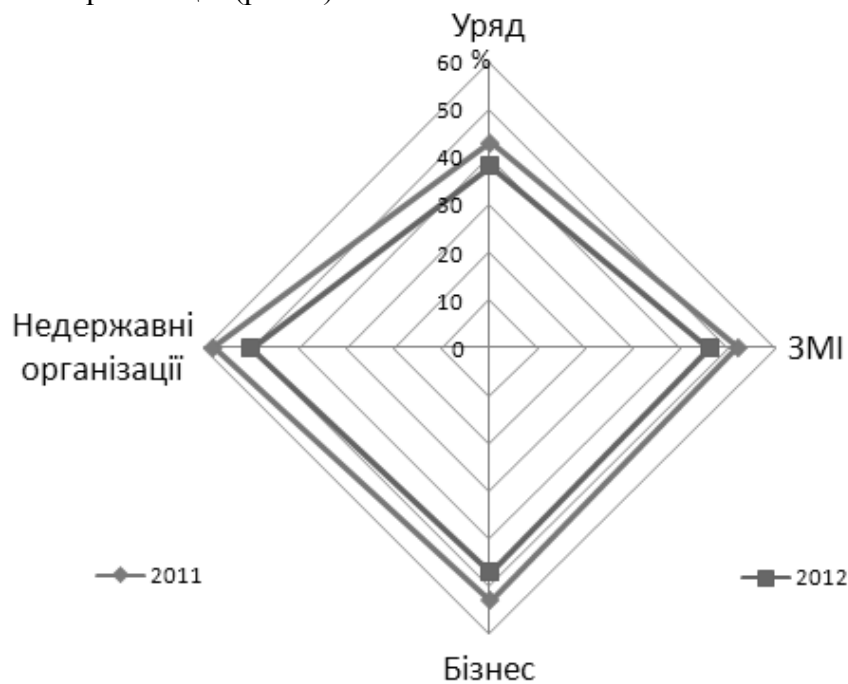


Рис. 1. Порівняльні дані про інституціональну довіру у світі

В інституціональному контексті довіра визначається очікуваннями суб'єктом господарювання у позитивному (не негативного) результату взаємодій з партнером, заснована на припущенні про його майбутнє поведження в ситуації невизначеності. Функція довіри як механізм в підприємницькому середовищі сприяє зниженню невизначеності і є чинником підвищення регулювання відносин з одного боку, а з іншого –

результатом мережевої взаємодії, оскільки на ринку учасники значною мірою перебувають у відносинах зв'язаності, а не автономні по відношенню один до одного. Тим більше в мережі довіра має прояв не до окремого учасника, а до його оточення і відповідно виробляються механізми, які сприяють дотримуватися правил міжфірмової взаємодії (умов контракту) через обов'язковість взаємодопомоги та обмеження особистої волі, з введенням санкцій проти не прийнятих у мережі поведінкових зразків; зрівняльний тиск при висхідній соціальній мобільності [14, с. 109]. В більшості випадків однією із умов виникнення довіри в підприємницькому середовищі виступає інституціоналізація примусу для регуляції відносин з партнерами, які організують свою діяльність, виходячи не тільки з вузькогогоїстичного інтересу, що проявляється в зменшенні витрат й одержання швидких фінансових результатів, а на принципах реципрокності в довгостроковій перспективі. Регуляція визначається з наступних позицій [12]:

- регулювання й регламентування, активного й свідомого втручання держави й інших суб'єктів соціально-економічної системи;
- самоорганізації або саморегуляції системи;
- сукупності механізмів відтворення системи і її перетворень, трансформації в довгостроковій перспективі.

Партнерство конкурентів щодо розвитку інноваційних проектів та організація взаємодії з постачальниками в рамках співробітництва дозволяє організаціям використовувати даний процес для підвищення підприємницької ефективності. Організація взаємодії спільної інноваційної діяльності в сфері телекомунікацій та інформатизації, яка зміцнює конкурентоздатність її суб'єктів господарювання і створює передумови ефективного співробітництва й партнерства, згідно досліджень набуває наступні форми [15]:

- інтегровані бізнес-структури як найбільш сильні з усіх можливих засобів контролю та реалізації системних інновацій;
- мережеві структури на договірних відносин між учасниками в освоєнні автономних інновацій.

Як організаційна форма взаємодії й інтеграції учасників економічної діяльності – мережа ще й виступає інститутом, що визначає правила співробітництва й консолідування активів суб'єктів господарювання. Формування мережевих структур в галузях світового господарства, в останній час, визначається особливостям інвестиційних проектів та пошуком напрямів зростання конкурентоспроможності з одного боку, та виходом внутрішньогосподарських взаємодій за межі підприємства в рамках виникаючої організаційно-управлінської форми в процесі міжфірмової кооперації – з іншого [16]. В період організаційного розвитку мережевих форм підвищується необхідність капітальних вкладень в

посилення інтеграційної взаємодії учасників ринку, що в умовах динамічного зростання ринку інфокомунікацій багато в чому обумовлена інтенсивною інтернаціоналізацією, а також інвестиційною та технологічною активністю в секторах національної економіки.

Висновки. Правова невизначеність у реалізації міжфірмових відносин суб'єктів підприємництва, як приватний випадок в сфері електронної комерції, потребує відповідної законодавчої бази через встановлення норм, яка регламентувала діяльність і захист всіх зацікавлених сторін. Однак, мережева організація порушує ряд сформованих управлінських принципів, які для нових організаційних структур ще не уточнені і не випробувані в достатній мірі і, тому, потребують подальшого дослідження як фундаменту для розвитку даної організаційної форми [11]. Сучасні умови розвитку вітчизняної ринкової економіки надають підприємствам унікальні можливості для створення і управління мережами, оскільки питання побудови і управління відносинами з іншими підприємствам, як нової організаційної форми сьогодні досить актуальні в контексті глобалізації та стрімкого розвитку інфокомунікацій, оскільки світова економіка еволюціонує в нову форму, інституціональною основою якої являється мережева організація підприємництва.

Підтвердженням цього виступає посилення міжнародної конкуренції, де вітчизняним підприємствам нерідко протистоять не окремі іноземні фірми, а цілі мережі, що забезпечують своїм учасникам додаткові конкурентні переваги. В свою чергу, конкурентне співробітництво підходить для реалізації на конкурентних ринках, захищених, наприклад, від демпінгу і монополізації, сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, що входять у єдину мережеву структуру. Мережева структура має наступні характеристики: децентралізація та мінімальна кількість рівнів управління; відсутність ієрархічного принципу; динамізм внутрішніх взаємодій; поширення стратегічного партнерства і договірних основ у горизонтальних зв'язках усередині мережі. Новий тип відносин і організації діяльності з використанням інфокомунікацій продукують процеси, що пронизують різні сторони взаємин у сьогоdnішньому світовому співтоваристві. Мережева організація забезпечує повноту дій, необхідних для досягнення поставлених цілей; погодженість зв'язків між усіма суб'єктами мережевої взаємодії; реалізує диференційований підхід до роботи, відповідно до чого мережі виступають як механізм інтеграційної політики. Все це визначає перспективність цієї форми організації підприємницької діяльності для вітчизняних підприємств.

Література:

1. Ансель К. Мережевий інституціоналізм / Кріс Ансель // The Oxford Handbook of Political Institutions – [переклад В. Андрусів]; - Oxford University Press, 2006 - 816 с.
2. Апарина Н.Ф. Межфирменные сети: проблема отношенческих контрактов / Н.Ф. Апарина // Россия: варианты институционального развития. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/293990.html>.
3. Барышникова А.А. О содержании понятия "конкуренция" на институциональном рынке труда в исследованиях российских ученых / А. А. Барышникова // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2008. - N 80. - С. 53-59.
4. Гатауллина Д.Р. Некоторые размышления о развитии противоречивого единства конкуренции и сотрудничества / Д. Гатауллина // Общество. Среда. Развитие - 2011. - №3. - С.192-195.
5. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / Мануэль Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С.494-505.
6. Катькало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980-1990-е годы / В.С. Катькало // Вестник СПУ. – Сер.5. –1999. – Вып 2 – С.21-38
7. Маршалл А. Принципы политической экономики / А.Маршалл - М.: Директ-Медиа, 2012. - 2127 с.
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.
9. Про захист економічної конкуренції: Закон України / Верховна Рада України; Закон від 11.01.2001 № 2210-III
10. Радаев В.В. Современные экономико-социологические концепции рынка / В.В. Радаев // Анализ рынков в современной экономической социологии - 2007. - С. 21–60.
11. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций / Михаэль Райс // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №1. – С. 92-97
12. Ребязина В.А. Сетевые формы взаимодействия российских компаний в сфере информационно-коммуникационных технологий / В. А. Ребязина, Ю. Л. Владимиров // Журнал социологии и социальной антропологии. - 2012. - Т. XV. - № 5 (58). - С. 280-292.
13. Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006, - 458 с.

14. Светуньков М.Г. Теория государственного регулирования предпринимательскими сетями: Монография. / М.Г. Светуньков - Ульяновск: ИП «Василькина», 2011 – 200 с.
15. Сурин А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. / А.В. Сурин, О.П. Молчанова– М.: ИНФРА-М, 2009. – 368 с.
16. Шапошников К.С. Мережна форма організації бізнесу у сфері телекомунікацій / К.С. Шапошников // Вісник соціально-економічних досліджень – 2009 - №35 – С. 293-297.
17. 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.
18. Яворський К.Е. Інституційні передумови інтеграції малих підприємств у структуровані системи мереж / К.Е. Яворський // Вісник ХНТУСГ – 2010 – №99 – С. 236-248

Abstract

Koval V.V.

The network structure of the inter-organization interaction in the function of high-tech industrial markets: institutions of the partnership and competition

We consider the problem of systemic interaction between high-tech enterprise specialized markets from a position of interdependence categories of partnership and competition in business. Investigated and revealed the importance of the institution of trust that affects the choice of forms of inter-organizational cooperation in a market environment.