

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 334.012

Горняк О. В.

Доленко Л. Х.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Примаченко І. Ф.

Національний університет «Одеська юридична академія»

МІЖОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕРЕЖІ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкриваються особливості міжфірмової кооперації, міжорганізаційної взаємодії в умовах формування і розвитку мережевої економіки. Визначено теоретичні підходи, практичні аспекти і проблеми, пов'язані з налагодженням взаємної довіри, відносин кооперації, розподілом витрат і доходів. Формування інститутів довіри, сучасних кооперативних відносин, міжфірмових та міжорганізаційних взаємодій сприяє економічному розвитку на мікро-, мезо- та макрорівнях, забезпечує вирішення багатьох проблем сучасної економіки, починаючи з підвищення конкурентоспроможності і закінчуючи економічною безпекою країни. Міжорганізаційні взаємодії розвиваються в практиці господарювання багатьох країн світу на протязі декількох десятиліть. В процесі їх розвитку сформувалися три національні моделі такої взаємодії: американська, європейська та японська, що мають певну специфіку, але в їх основі знаходиться залежність учасників від ресурсів та компетенцій інших учасників і можливість ефективно компонувати ресурси і компетенції один одного.

Ключові слова: міжфірмові взаємодії, міжорганізаційні взаємодії, мережа, мережева економіка, мережеві структури, кооперація, довіра, контракти.

Постановка проблеми. Економічний розвиток в сучасних умовах забезпечується цілою низкою суперечливо діючих чинників. Серед них особливого значення в останні десятиліття набувають мережеві структури, тому поняття мережа широко використовуються як у практиці господарювання, так і у теоретичних конструкціях, які пояснюють сучасні економічні процеси та явища. При цьому не лише економічна наука досліджує даний феномен. Інші суспільні науки теж активно, використовуючи свій методологічний інструментарій, розкривають сутність та причини формування мереж у різних сферах життєдіяльності людини. Серед них особливо виділяються соціологія, теорія управління та соціальна психологія. Це надає можливість на основі міждисциплінарних досліджень формувати комплексне уявлення про мережу і мережеві структури, висувати нові гіпотези і розкривати нові теоретичні підходи. Але при цьому може виникати небезпека у вигляді інформаційного хаосу.

Зважаючи на те, що будь-яку людську діяльність можна трактувати як мережеву, ми в даній статті будемо розкривати мережеву координацію економічних агентів (фірм), і мережа буде розглядатися як один із механізмів такої координації, який в сучасних умовах забезпечує високу ефективність, відповідає рівню розвитку сучасної економіки і передбачає широке використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням нових тенденцій та форм розвитку мережевих структур на різних рівнях економіки займаються відомі економісти, праці яких були використанні при написанні даної статті. Серед них слід виділити роботи Ф. Акрола, О. Е. Вільямсона, В. Дементьева, Г. Дінга, Ф. Крюгера, С. Зайгеля, Г. Клейнера, Ф. Котлера, К. Менара, М. Портера, М. Райсса, М. Румянцевой, В. Тамбовцева, О. Третьяка, А. Шаститка, М. Шерешевой.

В роботах названих економістів розкриті причини, сутність та форми міжфірмових взаємодій в умовах мережевізації економіки, але вдосконалення мережевих структур формує нові умови діяльності фірм, які визначають особливості міжфірмової кооперації, породжують нові проблеми в розвитку відносин довіри, в розподілі вигравіш між фірмами-учасниками тощо.

Метою даної статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів особливостей міжфірмової взаємодії на сучасному етапі розвитку мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу. Міжфірмові (міжорганізаційні) мережі виникли у практиці господарювання у 80-х на початку 90-х років ХХ століття. Найбільш відома національна модель міжфірмової взаємодії є японські бізнес-групи-кейрецу, які виникли в кінці 70-х років і представляли собою сконцентровані навколо великого банку бізнес-групи, що складаються з фінансових та промислових компаній різних галузей і сфер економіки. Учасники даного утворення пов'язані стійкими, довготривалими фінансовими, економічними відносинами, а також відносинами з обміну персоналом і знаннями, взаємовідносинами покупців і продавців тощо. Особливістю даної моделі мережевої структури є об'єднання корпорацій і держави з метою забезпечення високих конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Європейська та американська модель мережевої взаємодії відрізняються тим, що вона лише певною мірою підтримується державою і проявляється в дуже різноманітних формах. Особливо слід відрізнити форми, в яких приймають участь лише малі та середні фірми (індустріальні округи в Італії, т.з. третя Італія). В той же час у розвитку і функціонуванні будь-якої моделі проявляються схожі риси, характерні для мережевої взаємодії фірм.

Найбільш загальною є трактовка міжорганізаційної (міжфірмової) мережі як специфічної форми

співробітництва і взаємозалежності між економічними агентами, що має такі ознаки: 1) учасників мережі повинно бути не менше трьох; 2) компанії в мережі не об'єднують функції, а лише погоджують їх. В економічній літературі визначення міжорганізаційних мереж відрізняються різноманітністю, тому доцільно представити їх у вигляді таблиці.

Наведені в таблиці характеристики свідчать про те, що головними передумовами стійкості міжорганізаційних мереж є залежність учасників від ресурсів, які контролюються іншими учасниками, і можливість ефективно компонувати ресурси. При цьому фірми-учасниці між організаційної мережі комбінують не лише ресурси, але й компетенції, а також координують їх спільне використання. Тому всі дослідники вважають, що в основі міжорганізаційних мереж знаходиться кооперація економічних агентів [10; 11; 12; 13]. Фірми об'єднують матеріальні та нематеріальні ресурси для спільної діяльності, залишаючись при цьому самостійними і працюючи на основі контрактів.

Кооперативна діяльність, на відмінну від ринкової координації, що має стихійний характер і базується на діях незалежних ринкових економічних агентів як відповідь на зміни ринкових умов, передбачає узгодження дій і врахування перспектив розвитку. Продукт, вироблений в процесі кооперації фірм, є спільним продуктом. В результаті кооперації зростає взаємозалежність виробничих процесів фірм, змінюється їх поведінка, яка регулюється коопераційними угодами. В подальшому змінюються взаємовідносини фірми в галузевих та міжгалузевих масштабах. У довгостроковому періоді на цій основі відбуваються якісні зміни на галузевих ринках. В той же час відбувається і зворотний вплив: міжфірмова кооперація є результатом зміни у стратегії та поведінці економічних агентів [14].

В роботах зарубіжних дослідників, які аналізують мережеві міжфірмові взаємодії, кооперація трактується як співробітництво рівноправних партнерів, яка базується на довірі. Але практика міжфірмової кооперації свідчить про те, що кооперативне партнерство передбачає обмеження незалежності фірм і характеризується нерівним розподілом витрат і результатів [15]. Це означає, що

в процесі кооперації відбувається нерівномірний обмін, виникають конфлікти, конкуренція, спостерігаються такі явища як контроль, залежність, тощо. А, значить, у кооперації проявляється опортуністична поведінка учасників, і вона може використовуватися учасниками для посилення влади.

Принциповою основою кооперації є інститут довіри. В свій час К. Ерроу звертав увагу на те, що відсутність довіри значно збільшила б витрати, оскільки виникла б необхідність застосування санкцій і гарантій. В результаті довелось би відмовитись від багатьох переваг, що впливають із взаємовигідної кооперації [16]. Але довіра є досить невизначеним поняттям, воно передбачає досить тісні персональні відносини, які не завжди складаються між учасниками мережі. Крім того, їх слід напрацювати на протязі певного часу. Більш логічним є добровільне прийняття певних зобов'язань кожним учасником мережі, яке робить можливим виконання навіть дуже складних трансакцій, що пов'язані з високою специфічністю активів. Крім того, воно передбачає взаємне пристосування і позитивне сприйняття партнерами поведінки один одного. Тим самим значно знижуються витрати на систему безпеки і захисту, розвиваються взаємні економічні та особисті зв'язки, реалізуються довгострокові інтереси, напрацьовуються правила і норми поведінки всередині мережі.

Прийняті учасниками мережі добровільні зобов'язання значно підвищують надійність кооперативних відносин, вони забезпечують також прозорість інформаційних потоків, сприяють зменшенню асиметричності інформації, чітко визначають санкції, тощо. Механізмом, що поєднує чинники розвитку довіри, є переговорний процес. Емпіричні дослідження свідчать, що зазвичай учасники мережевої кооперації незадоволені рівнем довіри, але, не зважаючи на це, мережі розвиваються досить успішно. Це означає, що партнери, використовуючи світовий досвід та інформацію про партнерів, приймають рішення, на основі принципу обмеженої раціональності, що в кінцевому підсумку забезпечує отримання ефективних результатів. Партнери в мережі залежать один від одного, тому при прийнятті рішень повинні враховувати інтереси усіх учасників.

Таблиця 1

Визначення категорії «міжорганізаційна мережа»

Автор	Головні характеристики
Р. Хаггінс [1]	Між фірмова мережа складається з двох і більше компаній, що переслідують спільні цілі, або працюють над вирішенням спільних проблем, взаємодіючи на протязі досить довгого часу.
Дж. Вебстер [2]	Мережа – вільна, гнучка коаліція, що управляється одним центром, який виконує такі важливі функції як створення альянсів, управління ними, координація фінансових ресурсів і технологій, визначення сфер компетенцій і стратегії, вирішення спільних проблем менеджменту.
Ф. Котлер, Р. Акрол [3]	Мережева організація – коаліція взаємопов'язаних спеціалізованих економічних одиниць зі своїми цілями, що діють без ієрархічного контролю, однак усі вони мають спільні цілі, що реалізуються через горизонтальні зв'язки, взаємну залежність і обмін.
А. Дюбуа [4]	Запропонував модель мережі, яка складається з трьох взаємопов'язаних елементів і учасників (фірми, організація), ресурсів та видів діяльності. Агенти здійснюють певні види діяльності, маючи для цього відповідні компетенції. Вони володіють необхідною інформацією про ресурси мережі, контролюють власні ресурси самостійно чи спільно і здійснюють діяльність, комбінуючи ресурси.
Дж. Ліпнек, Дж. Стемвс [5]	Мережева взаємодія фірм характеризується такими стратегічними принципами: єдина мета, незалежні учасники, добровільність, наявність декількох лідерів, багаторівневність.
А. Грандорі, Д. Сода [6]	Мережа – спосіб регулювання взаємозалежності між фірмами, який відрізняється як від ієрархії, так і від ринку. Головні та унікальні характеристики мережі – координація і структура міжфірмових взаємодій.
О. Е. Вільямсон [7]	Мережа – гібридна форма, яка знаходиться між ієрархією та ринком і має переваги у порівнянні з ними.
В. Тамбовцев [8]	Мережа – спосіб координації економічної діяльності фірм шляхом заключення і виконання міжорганізаційних контрактів з невизначеним строком дії.
М. Шерешева [9]	Міжорганізаційна мережа – система контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і ефективного використання ресурсів.

Джерело: побудовано авторами

В основі мережевої взаємодії знаходиться квазіінтеграція [17], яка, на відміну від інтеграції, що пов'язана зі встановленням контролю над власністю, представляє об'єднання економічних агентів на основі довгострокових зв'язків між ними, делегування контролю на управління спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності. Квазіінтегровані структури характеризуються довготривалістю взаємовідносин, системою норм і правил, які надають можливість урегулювати конфлікти всередині мережі.

Висновки і пропозиції. Мережеві структури, таким чином, представляють собою органічне поєднання, взаємопереплетення формальних і неформальних зв'язків. Хоча інші організаційні форми економічної діяльності теж мають таку особливість, відмінністю міжорганізаційних мереж є те, що з подальшим вдосконаленням інформаційно-комунікаційних технологій ступінь формалізації (стандартизації) зростає, оскільки від неї залежить підвищення ефективності мережі. В кінцевому підсумку це сприяє подальшій інтеграції, оскільки високий рівень формалізації є важливим чинником інвестування у специфічні

активи. Представляючи собою систему контрактів між формально незалежними економічними агентами, міжорганізаційна мережа надає можливість оптимально комбінувати і використовувати наявні ресурси. Визначальним фактором розвитку даної мережі є виконання довгострокових укладених учасниками контрактів з невизначеним строком дії, що забезпечує вирішення конфліктів, які виникають внаслідок невиконання чи порушення партнерами неокласичних контрактів.

Подальші дослідження міжорганізаційних мереж, на нашу думку, повинні проводитися в напрямку визначення причин їх формування і розвитку з врахуванням дії антимонопольного законодавства, їх особливостей в різних галузях і сферах. Важливим напрямом є дослідження сучасної кооперації та коопераційних відносин, наслідків нерівного розподілу витрат і доходів між партнерами, а також довіри і механізмів її реалізації в мережі. Зважаючи на те, що міжорганізаційні мережеві структури знаходяться на етапі свого розвитку і підйому, слід особливу увагу приділяти також визначенню їх ефективності та розробці методик її розрахунку.

Список використаних джерел:

1. Huggins R. The Success and Failure of Policy-Implanted Inter-Firm Network Initiatives: *Motivations, Processes and Structure. Entrepreneurship and Regional Development*. 2000. No 12.
2. Webster I. Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain. *The Journal of Strategic Information Systems*. 1995. Vol. 4. No 1.
3. Achrol, R. S., & Kotler, P. Marketing in the network economy. *Journal of Marketing*. 1999. № 63 P. 146-163. URL : <https://doi.org/10.2307/1252108>
4. Dubois A. Organizing Industrial Activities. An Analytic Framework. 1995.
5. Stamps J., Lipnack J. The Age of the Network: Organizing Principles for the 21st Century. Essex: Omneo / Oliver Wight Publications, 1994.
6. Grandori A., Soda G. Inter-firm Network: Antecedents, Mechanismus and Forms. *Organisation Studies*. 1995. Vol. 16, No 2.
7. Вільямсон О. Е. Економічні інститути капіталізму. Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ. АртЕк, 2001.
8. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. *Общественные науки и современность*. 2001. No 5.
9. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Москва : Издат. дом ГУ Высшей школы экономики. 2010.
10. Contractor F. J., Lorange P. Cooperative Strategies and Alliances. Amsterdam: Elsevier Science Ltd. Lexington, 2002.
11. Gulati R., Singh H. The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances. *Administrative Science Quarterly*. 1998. Vol. 43, No 4.
12. Menard C. Markets as Institutions Versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1995. Vol. 28.
13. Sachwald F. Cooperative Agreements and the Theory of the Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1998. Vol. 35. No 2.
14. Динз Г., Крюгер Ф., Зайзель С. К победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004.
15. Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005.
16. Arrow K. J. The Organization of Economic Activity. Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB System*. 1969. Vol. 1. P. 59-73.
17. Демьянчук В. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории. *Вестник университета (ГУУ). Серия «Институциональная экономика»*. 2001. No 1 (2).

References:

1. Huggins, R. (2000). The Success and Failure of Policy-Implanted Inter-Firm Network Initiatives: *Motivations, Processes and Structure. Entrepreneurship and Regional Development*, No. 12.
2. Webster, I. (1995). Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain. *The Journal of Strategic Information Systems*, Vol. 4, No. 1.
3. Achrol, R. S., & Kotler, P. (1999). Marketing in the network economy. *Journal of Marketing*, 63 (SUPPL.), 146-163. URL : <https://doi.org/10.2307/1252108>
4. Dubois, A. (1995). Organizing Industrial Activities. An Analytic Framework.
5. Stamps, J., Lipnack, J. (1994). *The Age of the Network: Organizing Principles for the 21st Century*. Essex: Omneo / Oliver Wight Publications.
6. Grandori, A., Soda, G. (1995). Inter-firm Network: Antecedents, Mechanismus and Forms. *Organisation Studies*, Vol. 16, No. 2.
7. Vilyamson, O. E. (2001). *Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [Economic institutions of capitalism: companies, marketing, contracts]*. Kyiv, ArtEk [in Ukrainian].
8. Tambovtsev, V. L. (2001). Institutstional'nyy rynek kak mekhanizm institutstional'nykh izmeneniy [Institutional market as a mechanism of institutional changes]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' – Social Sciences and Modernity*, vol. 5, pp. 25-38 [in Russian].
9. Sheresheva, M. Yu. (2010). *Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy [Forms of network interaction between companies]*. Moskva : Izdat. dom GU Vysshhey shkoly ekonomiki [in Russian].
10. Contractor, F. J., Lorange, P. (2002). *Cooperative Strategies and Alliances*. Amsterdam: Elsevier Science Ltd. Lexington.

11. Gulati, R., Singh, H. (1998). The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances. *Administrative Science Quarterly*, vol. 43, No. 4.
12. Menard, C. (1995). Markets as Institutions Versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28.
13. Sachwald, F. (1998). Cooperative Agreements and the Theory of the Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 35, No. 2.
14. Dinz, G., Krueger, F., Seisel, S. (2004). *K pobede cherez sliyaniya. Kak obratit' otraslevuyu konsolidatsiyu sebe na pol'zu* [Towards victory through mergers. How to turn industry consolidation to your advantage]. Moscow : Alpina Business Books [in Russian].
15. Porter, M., Takeuti, K.H., Sakakibara, M. (2005). *Yaponskaya ekonomicheskaya model': Mozhet li Yaponiya konkurirovat'?* [Japanese economic model: Can Japan compete?]. Moskva : Al'pina Biznes Buks [in Russian].
16. Arrow, K. J. (1969). The Organization of Economic Activity. Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: the PPB System*, Vol. 1, p. 59-73.
17. Dementiev, V. (2001). [Kvaziintegratsiya v fokuse institutsional'noy teorii] Quasi-integration in the focus of institutional theory. *Vesnik universiteta (GUU). Seriya "Institutsional'naya ekonomika"* – Vesnik University (GUU). Series "Institutional Economics", No. 1 (2).

Горняк О. В.

Доленко Л. Х.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

Примаченко И. Ф.

Национальный университет «Одесская юридическая академия»

МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СЕТИ В СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье раскрываются особенности межфирменной кооперации, межорганизационного взаимодействия в условиях формирования и развития сетевой экономики. Определены теоретические подходы, практические аспекты и проблемы, связанные с налаживанием взаимного доверия, отношений кооперации, распределения издержек и доходов. Формирование институтов доверия, современных кооперативных отношений, межфирменных и межорганизационных взаимодействий способствует экономическому развитию на микро-, мезо- и макроуровнях, обеспечивает решение многих проблем современной экономики, начиная с повышения конкурентоспособности и заканчивая экономической безопасностью страны. Межорганизационные взаимодействия развиваются в практике хозяйствования многих стран мира на протяжении нескольких десятилетий. В процессе их развития сформировались три национальные модели такого взаимодействия: американская, европейская и японская, которые имеют определенную специфику, но в их основе находится зависимость участников от ресурсов и компетенций других участников и возможность эффективно компоновать ресурсы и компетенции друг друга.

Ключевые слова: межфирменные взаимодействия, межорганизационные взаимодействия, сеть, сетевая экономика, сетевые структуры, кооперация, межфирменная кооперация, доверие, контракты.

Gornyak Olga

Dolenko Leonid

Odessa I. I. Mechnikov National University

Prymachenko Ivan

National University "Odessa Law Academy"

FEATURES OF INTER-COMPANY INTERACTIONS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF A NETWORK ECONOMY

Summary

The article reveals the features of inter-company cooperation, inter-organizational interaction in the conditions of the formation and development of a network economy. Theoretical approaches, practical aspects and problems associated with the establishment of mutual trust, cooperation relations, distribution of costs and revenues are defined. The formation of institutions of trust, modern cooperative relations, inter-company and inter-organizational interactions contributes to economic development at the micro, meso and macro levels, provides a solution to many problems of the modern economy, starting with increasing competitiveness and ending with economic security. Inter-organizational interactions have been developing in the managing practice of many world countries during several decades. In the course of their development, three national models of such interaction have emerged: American, European and Japanese, which have some specificity. They are based on the dependence of participants on the resources and competencies of other participants and the ability to effectively compose the resources and competencies of each other. Firms combine material and intangible resources for cooperation, but remain independent. Networking is based on quasi-integration, which doesn't imply control over each other's ownership. It represents the union of economic agents on the base of long-term relationships, the delegation of control to the management of joint activities. This determines the durability and sustainability of quasi-integrated structures. Agreements are the background of their activities. Cooperation of firms in inter-organizational networks implies coordination of actions and taking into account the prospects of development of the activity field, which are also changing in the long-term period due to challenges in the behavior of firms-participants of inter-organizational networks. Trust is the base of cooperation between firms in the network, which provides not only the stability of one, but also the reduction of costs associated with the application of various sanctions and guarantees in the absence of it. Due to the trust is an ambiguous concept and involves close personal relationships, contractual commitments should include voluntary commitments from participants that would greatly enhance engagement and increase the resilience of inter-organizational networks.

Keywords: inter-company interactions, inter-organizational interactions, network, network economy, network structures, cooperation, inter-company cooperation, trust, contracts.