

Л.М. Зарецька, ст. викл.

МЕРЕЖНА ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Розглянуто засади мережної організації підприємництва. Визначено роль і місце даних структур у національній економіці.

Рассмотрены основы сетевой организации предпринимательства. Определена роль и место данных структур в национальной экономике.

Principles of the network organization of business are considered. The role and place of these structures in national economy are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний період розвитку цивілізації можна назвати епоєю мережних форм організації економічних систем. Він характеризується проявом нових тенденцій: перетворення знань у ключовий ресурс розвитку, ріст конкуренції на основі створення наукомістких продуктів і послуг, глобалізація економіки, яку пронизують мережі різної природи й характеру.

Становлення в провідних країнах нової економіки, що ґрунтується на інформаційних та комунікаційних технологіях, характеризується істотними змінами в організації підприємства, а саме – розповсюдження мережних структур забезпечує підвищення ефективності взаємодії підприємств на засадах кооперації та співробітництва з метою прискорення впровадження інновацій.

Мережна організація підприємництва релевантна саме у такій господарській системі, де домінують відносини та послуги на інформаційній і науковій засадах [1].

Наближення до світових стандартів організаційної побудови економіки України, вирішення завдань її інноваційного розвитку потребують виявлення методів і способів прискорення впровадження мережних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему формування цих структур розглядають багато як зарубіжних, так і вітчизняних авторів – Р. Вайбер, У. Пауел, Л. Сміт-Дор, Р. Патюрель, З. Варналій, С. Соколенко та ін. [1; 2; 6; 7].

Аналіз останніх публікацій із проблеми показав, що в них не повно висвітлено концептуальні засади мережної організації підприємства. Уваги потребує системне дослідження проблем розвитку

нових утворень з урахуванням економічних процесів, які відбуваються в Україні.

Мета та завдання статті – визначити зазначені засади та показати їх вплив на інноваційний розвиток вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мережна організація підприємництва – багатогранна форма управління, в якій переплетені відносини співробітництва, конкуренції та влади.

Глобалізація й інформатизація бізнесу, формування стратегічних альянсів, мереж із компаній, – дозволяють досягти більш високої ефективності виробництва. Компанії об'єднуються в мережі для того, щоб використати специфічні ринкові можливості, які для окремо взятих компаній не існують.

З кінця ХХ ст. використання мережних принципів організації компанії стає в Західних країнах провідним напрямком у інноваційному менеджменті. Це обумовлено наступним: постійною зміною зовнішнього середовища й необхідністю адаптації компаній до цих змін; постійним ускладненням виробничої й комерційної діяльності компаній; підвищенням значення чинника часу (підвищення оперативності дій вимагає нового підходу до методів виробництва й керування); розширенням простору компанії (якщо вона хоче вижити, треба дуже швидко розширити свій ринок до національних, а потім до світових масштабів); низькою ефективністю загальноприйнятих форм кооперації під час рішення складних проблем господарської діяльності; прагненням до автономних форм праці; наявністю між організаційних систем інформації й комунікації.

Під час створення компанії-мережі підприємство розбивається для більше гнучкого виконання виробничих програм на самостійні в господарському, а іноді й у правовому відношенні центри (господарські одиниці, відділення, виробничі сегменти, центри прибутку). На зміну централізованим приходять федеративні структури. Можна сучасні економічні системи розглядати не тільки з погляду стандартних чинників виробництва, але також з погляду транзакційних витрат. Іншими словами, там, де транзакційні витрати великі, там залишаються неринкові ієрархічні системи. Завжди йде порівняння витрат, або робити на ринковій основі (а ринок трохи дорожче, тому що припускає наявність відповідних інститутів), або ж на основі прямої координації в рамках вертикальної інтеграції. Сьогодні інформаційні мережі істотно знижують витрати транзакцій, роблячи більше доступною систему ринкової економіки.

Мережі з компаній можуть бути представлені двома організаційними моделями, описаними нижче.

Мережа, що формується навколо великої компанії. У цьому випадку велика компанія, що являє собою ядро мережі, збирає навколо себе фірми ме-

шого розміру, доручаючи їм виконання окремих видів діяльності. Велика компанія займає домінуюче положення в ділових операціях, будучи головним замовником, і мережа стає ієрархічною. Дрібні компанії швидко потрапляють у залежність від могутнішого партнера.

Мережа компаній, близьких по масштабах. Більшість компаній, об'єднаних у мережу, юридично самостійні, але в господарському плані підтримують стійкість один до одного, що дуже важливо для всіх.

Окремі види діяльності можуть бути передані іншим компаніям, що спеціалізуються, наприклад, на маркетингових дослідженнях, забезпеченні сировиною й матеріалами, складанні бухгалтерської звітності, підборі кадрів і підвищенні його кваліфікації, після продажного обслуговуванні продукції однієї галузі або групи компаній. У цілому компанія може звільнитися від багатьох видів діяльності й сконцентрувати всі ресурси на пріоритетні для себе областях спеціалізації, на власних унікальних процесах. Унікальними для компанії є ті області, які можуть містити в собі конкурентні переваги даної компанії, і насамперед до них можна віднести науково-технічні розробки і виробничий процес.

В умовах мережної моделі весь ланцюжок створення благ перетворюється в сукупність послуг. Договірні відносини переносяться на власників часток капіталу, устаткування й окремих співробітників. *Переваги* досить значні, серед них можна виділити адаптивність компаній до умов, що змінюються, швидка реакція на зміну кон'юнктури; концентрація діяльності компанії на пріоритетних областях спеціалізації, на унікальних процесах; істотне скорочення витрат, їхня раціональна структура й підвищення доходів; низький рівень зайнятості, виключення дублювання використання кваліфікованої робочої сили; залучення до спільної діяльності в рамках мережі найкращих партнерів, виключення використання другосортних виконавців. Ефективність мережних компаній гарантується низьким рівнем і раціональною структурою витрат. Мережі виключають дублювання використання робочої сили й потужностей на різних ділянках. Тим самим вдається уникати високих сукупних витрат на виробництво кінцевої продукції.

Мережні компанії, мережні структури відрізняються оптимальною структурою витрат. При цьому мінімізації легко піддаються витрати на підготовчо-заклучні роботи. Зниження витрат досягається також і тим, що мережні структури менш обтяжені так називаними політичними організаційними одиницями, до яких можна віднести наглядацьку раду компанії, виробнича рада, єднальні групи й т.п. На відміну від звичайних компаній вони орієнтовані, в першу чергу, на цільову діяльність й у значно меншому ступені на рішення політичних питань. Труднощі, що виявилися під час впровадження мережних принципів, указують на існування певних меж для "безмежних" компаній. Вони обумовлені двома причинами: мережна організація порушує низку сфор-

мованих принципів управління; процес формування мережних компаній характеризується відставанням фундаментальних наукових досліджень від практичного досвіду: управлінські принципи для нових компаній й організаційних структур ще не уточнені й не апробовані в достатньому ступені й тому не можуть служити міцним фундаментом для розвитку даної організаційної форми.

У якості специфічних *слабких місць* мережної компанії й мережної структури управління можна назвати під час формування мережних моделей перевага віддається спеціалізації, концентрації на ключових компетенціях, тоді як сучасні тенденції розвитку компаній, навпаки, говорять про необхідність орієнтації на багатопланову кваліфікацію загального профіля; мережна концепція порушує організаційні принципи сегментування й модулювання, які властиві автаркчним організаційним одиницям, таким, як венчурні підприємства, "фабрика у фабриці", "підприємство в підприємстві"; при мережних структурах виникає надмірна залежність від кадрового складу, зростають ризики, пов'язані із плинністю кадрів; практично відсутній матеріальна й соціальна підтримка учасників мережі внаслідок відмови від класичних довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин; типова залежність як від ринку, так і від ресурсів; неможливе використання традиційних відносин у сфері зайнятості робочої сили.

Інтеграція господарюючих суб'єктів, яка проявляється у мережних перетвореннях, призводить до збільшення первинної ланки виробничого процесу – підприємства та значної концентрації капіталу в межах транснаціональних корпорацій. Якщо в 1970 р. у світі було 7 тис ТНК, то у 2005 р. їх кількість уже наблизилася до 77 тис, а зарубіжних філіалів ТНК – досягла 770 тис [4]. Корпорації розвинених країн є лідерами за обсягами фінансування науки. Наприклад, витрати компанії "General Motors" на наукові дослідження та розробки ще в 1998 р. становили 7,9 млрд доларів США [4].

Дослідницький потенціал, обсяги концентрації ресурсів, гнучкість у перерозподілі коштів із неперспективних напрямів діяльності на пріоритетні – все це визначає особливу функцію транснаціональних корпорацій як лідерів інноваційного розвитку, створення та комерційної реалізації нововведень. У них зосереджено близько 80% нових технологій й інтелектуального капіталу. П'ять найбільших ТНК контролюють понад половини світового виробництва товарів тривалого користування (літаків, електронного обладнання, автомобілів і ін. [4]. Унаслідок транснаціоналізації науково-дослідних робіт корпорації досягають значного прискорення розробок і промислового впровадження нових технологій. Причому системоутворюючими чинниками стають капітал й інновації (знання), зосереджені головним чином у

головних фірмах ТНК, які розміщені у промислово розвинених країнах.

У країнах, які розвиваються, розміщені підприємства, пов'язані з ядром компанії на аутсорсингових та мережних принципах. Організаційна побудова, що дає змогу периферійним підприємствам випускати конкурентоспроможну продукцію за запозиченими технологіями, створює сприятливі для ТНК умови прискорення оновлення продукції.

В Україні саме великі підприємства – найсприйнятливіші до інновацій і найактивніші учасники інноваційних процесів. Серед підприємств із чисельністю працівників понад 5 тис осіб інновації здійснювали 64%, а з чисельністю від 50 до 5 тис осіб – лише 17% [3].

Про запровадження принципів мережної економіки свідчить поглиблення процесів злиття та поглинання компаній на локальному, регіональному, національному та глобальному рівнях.

Глобалізація – дійовий стимул галузевої консолідації. Тенденція до тотальної галузевої глобалізації посилюватиметься по мірі усунення торгових бар'єрів, а Всесвітня торгова організація міцніше та поширює свій вплив на все більшу кількість країн.

Різні хвилі злиття викликали істотні зміни у структурі американського бізнесу. Вони набули надзвичайно важливого значення для трансформації американської промисловості зі сукупності малих і середніх підприємств у сучасну форму, представлену тисячами багатонаціональних корпорацій.

Необхідність досягнення світових критеріїв економічної ефективності спричинила прискорене поширення процесів злиття компаній і поглинань у Європі та Азії. Найбільша кількість європейських угод припадала на Велику Британію, за якою йшли Німеччина та Франція. В Азії більшість угод уклали в Японії. У Центральній та Східній Європі також спостерігається бум злиття та поглинання компаній. Українська складова цих процесів поки незначна.

Нові явища у поведінці фірм, які призводять до мережної їх організації, відбуваються у межах *стратегічних альянсів* – менш інтегрованої форми взаємодії порівняно, наприклад, зі спільним підприємством.

Стратегічні альянси створюють на засадах різноманітних угод між компаніями, без утворення юридичної особи, що дає можливість економити кошти на управлінні. Особливого значення набувають стратегічні альянси для прискорення структурних зрушень в економіці. Підвищена гнучкість – суттєва перевага для компаній, що розвиваються, бо це дає змогу їм швидко налагоджувати необхідні зв'язки.

Вони сприяють зменшенню витрат на виконання завдань, надають можливість прискорити розповсюдження передових технологій і розробку на цих засадах нових видів продукції відповідно до завдань удосконалення галузевої структури.

Становлення нових організаційних структур інтегрованого типу неоднозначне, складне та суперечливе. Про це свідчать як зарубіжний, так і вітчизняний досвіди.

Так, навіть у розвинених країнах не всі злиття та поглинання призводять до позитивних наслідків. Не всі компанії запроваджують ефективніші принципи інтегрованого управління, діють у межах загальних стратегій та мети, що позначається на результатах їх діяльності, не дає змоги одержати синергійний ефект взаємодії.

Позитивний результат можливий лише за умови високого ступеня інтеграції компонентів системи, причому він досягається не автоматично завдяки лише поєднанню цих компонентів. Потрібна послідовна реалізація принципу системності шляхом чіткого визначення завдань і щільної взаємодії компонентів системи. На запобігання цьому потрібне виважене поєднання інтересів стратегічних альянсів та його учасників. Технологія встановлення стратегічного балансу цих інтересів (виробничих, фінансових, торговельних, науково-технічних, організаційних тощо) пов'язана з формуванням ефективних мотивацій, які мають забезпечити матеріальну зацікавленість учасників альянсу в досягненні загальної мети шляхом обґрунтованого розподілу доходу між ними.

Усе важливішу роль у розвитку вітчизняної економіки відіграють такі організаційні структури інтегрованого типу, як фінансово-промислові групи, які втілюють певною мірою мережні принципи за поєднання виробничих і торгових підприємств з кредитно-банківськими установами, трансформованими у великі господарські системи зі спільними економічною стратегією та внутрішнім товарообігом.

В Україні діє 14 фінансово-промислових груп, які мають відповідні ознаки. Крім них, у стадії формування перебувають щонайменше шість груп, які мають неповні ознаки цих інтегрованих структур [2].

Реалізація потенціалу фінансово-промислових груп тісно пов'язана з такою формою інтеграції великих і малих структур як венчурне фінансування, яке можна розглядати в широкому і вузькому значенні. У широкому значенні мається на увазі весь вклад у ризикові щодо фінансових результатів проекти, перш за все, в галузі високих технологій. У вузькому значенні венчурне фінансування означає дов-

го- або середньострокові інвестиції у вигляді кредитів або вкладень в акції, які здійснюються венчурними фондами з метою створення і розвитку малих швидкозростаючих компаній.

Як правило, малі венчурні (ризикові) підприємства пов'язані зі сферою науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок (НДЕКР), тому для їх позначення часто використовують поняття "малі інноваційні підприємства". Венчурні фонди утворюються в декількох організаційних формах, головною з яких є спеціалізована незалежна фірма венчурного капіталу. Існують також інші форми: венчурні фонди великих корпорацій, інвестиційні компанії малого бізнесу, науково-дослідні товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

Саме через свої венчурні фонди корпорації здійснюють ринкове фінансування малих та середніх фірм. Взаємодія корпорацій із малими інноваційними фірмами сприяла б вирішенню протиріччя між творчими можливостями вітчизняних вчених, які незатребувані, і необхідністю керованого оновлення технічної основи фактично всіх галузей народного господарства.

Недосконала нормативно-правова база гальмує формування вітчизняних фінансово-промислових груп через необґрунтовані організаційні обмеження. Для прискорення поширення інтеграційних процесів в Україні потрібні зміни чинного законодавства.

Великого значення для розвитку малого підприємництва на інтеграційних засадах набуває запровадження системи франчайзингу, що оцінюється як найперспективніша організаційна структура мережного типу.

Франчайзинг найбільше розповсюджений у США та Канаді, де його частка в роздрібному товарообігові досягає відповідно 35 і 26% (проти близько 10% у Західній Європі й Японії") [2].

В Україні відомі такі компанії-франчайзери, як Кока-Кола, Мак-Дональдс, Адідас, Пепсі.

У сучасних умовах перспективними сферами запровадження франчайзингу стають роздрібна торгівля, громадське харчування, медичне обслуговування, автосервіс, домашні та ділові послуги, консультування тощо.

Вирішення завдань економічного розвитку в Україні, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва потребує активного залучення регіональних чинників налагодження ефективної взаємодії підприємств, які розміщено на певній території.

Саме територіальні об'єднання малих і середніх підприємств на засадах міжфірмової кооперації визначають значною мірою їх успішну діяльність та інноваційний розвиток.

Висновки. В сучасних економічних умовах активізація організаційного резерву розвитку економіки на підставі поширення мережної організації відповідних систем набуває все більшого значення для вирішення актуальних завдань суспільства – модернізації національного господарства та підвищення його конкурентоспроможності.

Формування економічних організаційних структур на інтеграційній zasadі, що відповідають завданням інноваційного розвитку промисловості, потребує активної державної підтримки, використання комплексу методів і засобів регулювання прогресивних організаційних процесів.

Доцільно виділити окремі форми та напрями розвитку мережних засад: формування великих інтегрованих структур (ТНК, ФПГ, стратегічні альянси) та створення систем взаємодії великих і малих суб'єктів господарювання, зокрема, субпідприємств, франчайзингу, лізингу, венчурного фінансування та систем, які базуються на територіальній спільності підприємств – кластерів.

Державне регулювання цих напрямів розвитку підприємництва передбачає методичне їх супроводження та використання системи заходів із метою стимулювання утворення новітніх організаційних структур.

Підтримка інтеграційних тенденцій в системі організаційного розвитку підприємств особливо важлива для формування нової моделі цілісного функціонування національної економіки.

Список літератури

1. Вайбер, Р. Эмпирические законы сетевой экономики [Текст] / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 88–96.
2. Варналій, З. Кооперація великих і малих підприємств як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємництва України [Текст] / З. Варналій, С. Дрига // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 5–16.
3. Куштим, В. В. Ключові тенденції інноваційного розвитку реального сектору вітчизняної економіки [Текст] / В. Куштим // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 117–122.
4. Либман, А. Мировые процессы транснационализации [Текст] / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 61–69.
5. Орешенков, А. Интегрированные цепочки производства и практика их создания [Текст] / А. Орешенков // Экономист. – 2006. – № 11. – С. 22–23.
6. Пауэлл Уолтер. Сети и хозяйственная жизнь [Текст] / Пауэлл Уолтер, Смит-Дор Лорель // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4. – № 3. – С. 77–87.
7. Патюрель, Р. Создание сетевых организационных структур [Текст] / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 3. – С. 76–81.

Отримано 1.10.2010. ХДУХТ, Харків.

© Л.М. Зарецька, 2010.