

## ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТРУКТУРОВАНІ СИСТЕМИ МЕРЕЖ

*ЯВОРСЬКИЙ К.Е., старший викладач,  
Полтавська державна аграрна академія*

*У цій роботі ми вивчаємо передумови і причини інтеграції малих підприємств у взаємодіючі системи, зокрема мережі, котрі самоорганізуються.*

*In this work we research pre-conditions and reasons of association of a small business in interactive networks, in particular self-organizing networks.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах великої конкуренції малим підприємствам дуже важко вести бізнес досягаючи бажаного рівня прибутковості. Для самовизначення на ринку суб'єкти господарювання намагаються налагодити комунікації з іншими суб'єктами ринку, наприклад з постачальниками: знайти найбільш вигідних постачальників, добитися максимально взаємовигідних умов співпраці та закріпити відносини угодами; з споживачами: відшукати власну нішу клієнтів, привернути їх увагу, принадити та привчити, щоб вони відчували себе задоволеними співпрацею та стали постійними клієнтами. Так працюючи з великою множиною постачальників сировини, матеріалів, послуг, та споживачів власних продуктів чи послуг, утворюється взаємовигідна всім учасникам мережа відносин, котра дозволяє більш ефективно здійснювати власну діяльність, обмінюватися новими ідеями, технологіями та клієнтами.

Загалом міжфірмові мережеві взаємодії сприймаються як спосіб регулювання взаємозалежності між фірмами, що, з одного боку відмінний від внутріфірмового (ієрархічного) регулювання, з іншого боку - від ринкової координації як відповідної реакції на сигнали ринку. У той же час атрибути мережі, такі як процес координації її структури міжфірмових коаліцій, не просто гібридні форми внутріфірмових і ринкових аналогів, але у своєму роді унікальні характеристики, що становлять собою різні їхні комбінації. Зокрема, деякі автори відзначають, що мережеві структури діють як багатоцентрові системи, у яких, залежно від розв'язуваних мережею завдань, будь-який елемент мережевої структури може стати на чолі системи, підкоряючи собі на час всі інші її елементи [1]. У результаті функціонування мережевих структур досягається гнучкість поведінки

економічних суб'єктів, забезпечується економія на масштабах виробництва, скорочуються трансакційні витрати, збільшується потік інформації в рамках міжфірмових мереж. Учені відзначають, що учасники мережі створюють загальний «проект», в основі якого лежить певна формальна й неформальна угода [2].

Д.Старк, Л.Бруст стверджують, що «деякі форми між організаційної власності, які захищають мережеві структури підприємств від ризиків природного добору, гальмують організаційні процеси, зберігаючи власність у короткостроковій перспективі для її наступної інноваційної реструктуризації на наступному етапі» [3]. Збереження мережевих структур здатне привести до інноваційних процесів, а збільшення ризиків веде до готовності приймати на себе ці ризики на наступному етапі перехідного періоду. Зазначені автори розглядають мережеві структури як позитивну силу, яку варто визнавати й заохочувати її використання.

**Метою даної статті** є аналіз з точки зору інституційного підходу факторів, котрі спонукають малі підприємства об'єднуватися у мережеві системи з стабільними структуризованими відносинами.

**Виклад основного матеріалу.** Поведінку малих підприємств можна описати, використовуючи основні положення теорії фірми, згідно з якими причиною існування фірм і їх прибутковості є наявність витрат взаємодії економічних суб'єктів - трансакційних витрат [4]. Визначаючи зміст трансакційних витрат для малих підприємств, можна виділити такі їх види: витрати, пов'язані з пошуком інформації про партнерів та ринки збуту; витрати на проведення переговорів і укладання угод; витрати захисту і специфікації прав власності; витрати на попередження опортуністичної поведінки партнерів по бізнесу тощо. Величина трансакційних витрат служить своєрідним мірилом недосконалості ринку. Чим недосконалішим є ринок, тим вищими є трансакційні витрати його учасників; чим сильнішою є конкурентна боротьба на обраному сегменті ринку, тим вищими є витрати ринкових трансакцій, на що звертають увагу й сучасні науковці [5]. Можна також стверджувати, що за цих умов чим меншими є розміри підприємства, тим більшою за інших рівних умов є питома вага трансакційних витрат у його загальних витратах. Це пояснюється тим, що сектор малих підприємств є найбільш ризиконезахищеним, а в умовах становлення ринкових відносин, які характеризуються великою мінливістю господарського законодавства та відсутністю дієвого механізму захисту прав власності, бізнес-середовище є дуже сприятливим для порушення угод щодо постачання/збуту продукції

(послуг). Проте, якщо в основі діяльності малої підприємницької структури лежить унікальний ресурс, який є ключовим для інших суб'єктів ринку, з ким перша вступає у ринкову взаємодію, її транзакційні витрати мінімізуються. Якщо ж пропозиція певного ресурсу велика, то ризик фінансових втрат від порушення умов транзакцій зростає. Як правило, у секторі малих підприємств незначна кількість підприємців володіє унікальним ресурсом, більшість працює в умовах жорсткої конкуренції, де пропозиція перевищує попит, що спричиняє великі витрати на здійснення ринкових транзакцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглянемо сутність інституцій, щоб внести ясність в можливість застосування інституційного підходу. Деякі дослідники ототожнюють інституції з організаціями, такі суспільні та економічні структури як фірма, ринок, галузь, фінансово-кредитна система вони визначають синонімами інституцій. Разом з тим Д. Норт категорично проти такого розуміння цієї категорії. Застосовуючи спортивну термінологію, він порівнює інституції з правилами гри, а організації з гравцями або командами і наголошує: "Концептуально слід чітко відрізнити правила від гравців. Мета правил - визначення способу, згідно з яким відбувається гра. Однак завдання команди в межах цієї сукупності правил полягає в тому, щоб перемогти у грі за допомогою майстерності, стратегії та координації чесними, а іноді й нечесними засобами. Формування стратегії та майстерності - це окремий процес, відмінний від створення, розвитку і формування правил... Організації створюються з певною метою внаслідок сукупності можливостей, породжених існуючою сукупністю обмежень (як інституційних, так і традиційних, відомих з економічної теорії), і під час спроб досягти своїх цілей стають головними рупіями інституційної зміни" [12].

Справді існує багато різноманітних, досить відмінних і різнопланових визначень центральної категорії інституціонального аналізу - інституції. Це створює цілий ряд методологічних проблем, перешкоджає взаєморозумінню дослідників, знижує рівень обґрунтованості логічних доводів і наукову цінність теорій.

Об'єднуючою для всіх, нібито, різнорідних речей, явищ і процесів, які називають інституціями, є їх інформаційна сутність. Хоча кожна аналогія не точна і дає привід для критики, але все ж вважаємо, що кращому розумінню природи інституції сприяло б порівняння ролі та функції інституційної інформації у суспільстві і генетичної - у біологічному організмі чи популяції. І те і інше розвивається і відтворюється за інформаційними моделями, тільки у першому випадку їх роль виконують біологічні гени, а у другому - інституції.

Зрозуміло, що носії, зміст та механізми накопичення, збереження, мінливості, відбору, трансляції спадкової інформації в організмах, популяціях і суспільстві зовсім різні, проте принципи і закономірності відтворювальних і еволюційних процесів - де в чому мають багату спільного.

Інституції можна представити як циркулюючу у суспільстві спадкову інформацію. Ця циркуляція утворює інституційний цикл. Кожній фазі інституційного циклу відповідає певний фазовий стан інституції.

Аналіз наукових джерел дає підстави для висновку, що фазовими станами інституцій можуть бути:

- норми і правила (формальні та неформальні, прості та комплексні) - як інформація у чистому вигляді;
- ментальні моделі та стереотипи, стійкі звички мислення - як інформація, що засвоєна людьми і набула форми знань;
- колективні дії, відносини та матеріальні системи (організація, ринок, галузь, фінансово-кредитна система тощо) - як об'єктивована інформація.

На першому фазовому стані акцентується увага у визначеннях Д. Норта і О. Уільямсона, на другому - Т. Веблена, А. Богданова, на третьому - Коммонса, С. Кірдіної та всіх тих, хто ототожнює інституції з організаціями.

Зрозуміло, що інформаційну природу, крім інституцій мають й інші сутності. Тому важливим і актуальним є визначення ознак, за якими можна було б виділяти інституційну інформацію з поміж будь-якої іншої.

Відповідно до інституціонального підходу навколишнє середовище впливає на організації й змушує їх розробляти легітимні правила, які відповідають переважним соціальним нормам. Застосування даного теоретичного підходу в сфері керування бізнесом припускає, що інституціональний тиск мотивує фірми активізувати діяльність, спрямовану на підвищення легітимності підприємств, і змушує їх діяти відповідно до основних правил, вимог і норм навколишнього середовища. [6]. Одним зі способів застосування цих норм є активна участь в міжорганізаційних відносинах. Інституціональний підхід особливо увагу приділяє дослідженню соціальної залежності або легітимності контрактів. Соціальні зв'язки, мережі, формальні контракти й інші інструменти, які рятують підприємство від ізоляції в соціумі, розглядаються як основа виживання підприємства. Підприємства забезпечують відповідність

нормам і законам середовища у випадку приналежності до певної мережі. Добровільна згода на виконання правил мережі щонайкраще характеризується інституціональною адаптацією, вбудовуванням в існуючу інституціональну систему. Разом з тим, ефективність і простота побудови міжфірмових кооперативних структур багато в чому визначається зовнішнім середовищем більш високого рівня, у якому оперують міжфірмові мережі. До факторів такого зовнішнього середовища звичайно відносять законодавчу базу, банківську систему, ринок праці й т.п.

Сітьова форма організації взаємодії підприємств визначаються, як сукупність зв'язків між групою економічних агентів, що знаходяться в певних відносинах [7] та характеризуються наявністю вільно пов'язаної структури [8. с.249]. При цьому в [9] мережа більш детально визначається з точки зору структурної еквівалентності (сукупність акторів, що займають певні позиції, й зв'язки між ними) та концепції згуртованості (сукупність відносин, що обґрунтовують принципи і похідні від них практики дії), кожна з яких розкриватиме різні аспекти інституціональної динаміки.

**Висновки.** Вище зазначене дозволяє підтримати подане в [10] твердження про доцільність формування малими підприємствами кластерно-сітьових структур з широким колом учасників. Разом з тим, подані в [8, 10] розробки значною мірою орієнтовані на раціональну поведінку учасників мереж та моделі максимізації консолідованого прибутку, що не повною мірою відповідають сучасним умовам господарювання. Більш продуктивним, на нашу думку, будуть подані в [2] пропозиції щодо створення єдиного інституціонально-сітьового економічного простору синергетичних соціально-економічних систем. У такому випадку стратегічні аспекти управління мережею можна буде співвіднести зі зростанням нелінійності в поведінці її учасників, а інституціоналізація системи дозволить ідентифікувати її межі (наприклад на основі встановлення рівня трансакційних витрат) та визначити механізми інтеграційного розвитку.

Виявленні причини втрати ефективності та розпаду систем малих підприємств, утворених на основі самоорганізації взаємодії та самокоординації. Самоорганізація системи базується на постійному взаємному обміні різною інформацією, зокрема керуючими впливами. При зростанні кількості підприємств об'єднаних в систему обсяг інформації необхідної для ефективної самоорганізації комбінаторно зростає, якщо канали комунікації системи не справляється з обсягом даних і система не змінюється реорганізуючи правила комунікації та власну структуру, то вона розпадається і перестає функціонувати. При

зростанні системи підприємств постають проблеми координації комунікацій, координації робіт, управління потоками фінансів, товарів, сировини та ресурсів. Більш глибоко необхідно розглянути проблеми логістики та проблеми прийняття управлінських рішень стосовно перерозподілу ресурсів в умовах їх постійної недостачі. Проблема перерозподілу ресурсів полягає у визначенні яким підприємствам мережі більш необхідні наявні ресурси, прийнятті рішення котрим з наявних підприємств надати пріоритетності.

Опираючись на наведену в [9] таблицю недоліків та переваг мережевих структур пропонуємо розроблену схему факторів визначаючих можливість інтеграції в системи з стабільними структуризованими відносинами.

1.Інтеграція та прийняття норм системи виступає засобом боротьби з опортунізмом індивідуальних суб'єктів;

2.Взаємодія в середовищі системи дає додаткові можливості адаптивності до кон'юнктури ринку;

3.Мережі дозволяють утворити асоціації, котрі лобіюють інтереси учасників у державних органах;

4.Мережева система є надзвичайно гнучкою і використовує більш широкий спектр можливостей;

5.Мережеві зв'язки відзначаються взаємодопомогою, у певних межах, що забезпечує підтримку стабільності всієї системи;

6.Об'єднання виробничих потужностей надає можливість працювати з великими проектами, здійснювати диверсифікацію замовлень, кожне з підприємств системи має можливість поглиблювати спеціалізацію за рахунок зниження системою ступеня ризику втрати клієнтів;

7.Здійснення більш глобальних маркетингових заходів розвитку спільного бізнесу;

8.Знаходження та укладання угоди з постачальниками на вигідніших умовах від імені системи;

9.Розвиток та інтеграція до наявних каналів збуту й мереж клієнтів.

**Подальші дослідження** будуть спрямовані на виявлення, аналіз та імітаційне моделювання кількісних характеристик процесів взаємодії в структурованих самокерованих високо адаптивних системах підприємств, зокрема в неформальних мережах підприємств. Здійснюється дослідження топологічних характеристик процесів комунікації та логістики в системах малих підприємств, функціонуючих за рахунок самоорганізації на принципах взаємовигоди.

Підприємницькі структури є відкритими системами, що знаходяться у постійній взаємодії із зовнішнім середовищем, характеристики якого обумовлюють їх економічну поведінку. Особливу роль тут відіграють інституційні чинники, від векторів та сили впливу яких значною мірою залежать як рівень підприємницької активності, так і її результативність. Формування інституційного середовища, сприятливого для активно-підприємницької поведінки, є одним із найважливіших завдань держави у період ринкових перетворень. Його вирішення накопичує потенціал для переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України.

### **Література:**

1. Grandori, A. & Soda G. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms// Organization Science - 1995 - 16(2) - P. 183-214.
2. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений. Монография - Харьков: Прометей-Пресс, 2006. - 288с.
3. Олейник А. Модель сетевого капитализма// Вопросы экономики. - 2003. - № 8. - С. 132 - 149.
4. Коуз Р. Природа фирмы / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. / Под. ред. В.М. Гальперина. - СПб.. Экономическая школа. 2000. - С. 11-32.
5. Козаченко Г.В., Макухін Г.А. Загальні показники оцінки транзакційних витрат підприємства // Регіональні перспективи. - 2004. - №3-5 (40-42).-С.7-9
6. Кирдина С.Г. Экономическая эволюция как институциональная самоорганизация // <http://kirdina.ru/doc/21jul06/1.pdf>.
7. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. - М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2006. - 442 с.
8. Гапоненко А.А., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. - М.: Омега-Л, 2004. - 472 с.
9. Безрукова О. Сетевое взаимодействие участников экономических транзакций// <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/153810/print>
10. Сахно Т.В., Волкова Н. Н. Промышленные кластеры. Монография - П.: Издательство "Асми", 2005.-272 с.
11. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под общ. ред. А.А. Аузана. - М.: ИНФРА-М, 2005. -416с.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги "НАЧАЛА", 1997.- 180 с