

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338
ББК 65.290.2

Фихтнер Оксана Анатольевна,
к. э. н., докторант кафедры экономической теории
Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород,
e-mail: economteor97@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

THEORETICAL ASPECTS OF INTERACTION OF BUSINESS STRUCTURES

В статье предлагаются теоретические основы взаимодействия экономических субъектов, функционирующих в условиях новой сетевой экономики. Предприниматели приспосабливаются к динамично развивающейся внешней среде, усиливающейся конкуренции и другим современным тенденциям развития бизнес-пространства, образуя сетевые структуры. В исследовании не только анализируется сущность экономического взаимодействия предпринимательских структур, но и сформулированы формы, принципы, закономерности сетевого взаимодействия, описан пошаговый алгоритм построения системы сетевого взаимодействия предпринимательских структур.

The theoretical foundations for interaction of the economic entities functioning in the conditions of new network economy have been proposed in the article. Businessmen adapt to dynamically developing environment, to increasing competition and to other modern trends of business-space development forming network structures. Not only the essence of economic interaction of business entities has been analyzed in the article, but also the forms, principles, and logic of network interaction have been formulated; the step-by-step algorithm of construction of the system of the network interaction of business entities has been described.

Ключевые слова: взаимодействие, предпринимательские структуры, сетевая экономика, методология, синергия, сети, альянсы, эффективность взаимодействия, сетевая модель взаимодействия, предпринимательство, экономические субъекты.

Keywords: interaction, business entities, network economy, methodology, synergy, networks, alliances, efficiency of interaction, network model of interaction, entrepreneurship, economic entities.

Развитие современной теории предпринимательства невозможно без уточнения экономической категории «взаимодействие». Современные предпринимательские структуры в России, как и развитых странах, подвержены различного рода взаимодействию – друг с другом, с внешней средой, внутрифирменным связям и т. д. Это стало необходимым условием успешного существования современного предпринимателя, ориентированного на внутренние и внешние контакты. Вся современная

экономическая система построена на необходимости взаимосвязанных коллективных действий, групповой работы, партнерских отношениях «всех со всеми»¹. Поэтому прежде чем обратиться к методологии и формам, тенденциям и проблемам взаимодействия отдельных предпринимательских структур, охарактеризуем сущность и содержание взаимодействия вообще и взаимодействие экономических субъектов в частности.

Имеющиеся определения взаимодействия объединяются в несколько групп²:

1) взаимодействие, рассматриваемое как связь между явлениями, которые взаимно обусловлены и переходят друг в друга;

2) взаимодействие, определяющее не только взаимобусловленность явлений и их взаимопереход, но и процесс изменения их состояния;

3) взаимодействие, представляемое как связь, в процессе которой происходит изменение его различных сторон;

4) взаимодействие, выступающее как пульсирующая динамическая система изменяющихся отношений между взаимосвязанными системами.

Анализ категории «взаимодействие» позволяет трактовать категорию «взаимодействие экономических субъектов» как экономико-социальное взаимодействие различных субъектов, имеющих различные по степени общности точки соприкосновения, в котором сама экономика выступает в качестве опосредованного субъекта отношений.

Под взаимодействием традиционно понимался процесс согласования действий. Однако, по мнению некоторых авторов, главным во взаимодействии выступает взаимное влияние действий друг на друга³. Такой подход к взаимодействию базируется на детерминационной зависимости взаимодействующих сторон, на определении

¹ Любой процесс (не только экономический – производственный, управленческий, образовательный, научный и т. д.) связан с наличием как минимум двух участников – объекта и субъекта. И чем шире рамки взаимодействия участников – чем их больше, чем обширнее области их интересов, тем выше может оказаться результат этого процесса.

² Новацкий, К. В. Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. В. Новацкий. – СПб., 2007. – С. 9.

³ Экономическая взаимозависимость характеризуется наличием взаимных экономических связей между государствами, фирмами, лицами, без которых не может обойтись ни одна из сторон. Чаще всего это финансовые, торговые, научно-технические, производственные связи, ставящие одну из сторон в зависимость от другой (см.: [5, с. 51]).

сути взаимодействия как взаимного влияния субъектов друг на друга. Другие авторы отмечают, что главным сущностным аспектом, который объединяет стороны в единое целое, является не взаимовлияние, а процесс согласованного обмена деятельностью между экономическими субъектами.

Если рассматривать сущность взаимодействия с точки зрения науки о системах, в которой объектом исследования являются не субъекты, а взаимодействие между ними, то под категорией «взаимодействие экономических субъектов» понимаются согласованные действия экономических субъектов по удовлетворению потребностей общества, а также взаимное влияние их действий на достижение своих целей – получение выгоды. Из этого определения следует, что сущность взаимодействия экономических субъектов заключается в деятельности органов их управления по обеспечению наиболее полного, всестороннего и эффективного использования возможностей субъектов в интересах достижения поставленной цели – получения выгоды при решении совместных задач по удовлетворению потребностей общества. Это определение актуализируется в рамках синергетической теории функционирования фирм в рыночной экономике. Синергия в данном случае связана со следующими условиями:

1. Получение экономии от масштаба позволяет предпринимательским структурам в отдельных случаях стать более эффективными в части экономии затрат и увеличения прибыли.

2. Увеличение ценовой власти, возникающей при горизонтальной интеграции, приводит к ослаблению конкуренции и повышению доли на рынке, что, как правило, ведет к более высокому операционному доходу.

3. Уменьшение риска потерь вследствие рассредоточения активов по разным субъектам и минимизация потерь от возможного негативного воздействия внешней среды. В этом случае потери будут ограничены отдельными участниками, и бизнес в целом сохранен.

4. Оптимизация налоговой нагрузки на бизнес и повышение его конкурентоспособности за счет снижения налоговых издержек.

5. Объединение и централизация различных функций в рамках одного предпринимательского объединения (сети) также приводят к экономии затрат, как это наблюдается в случаях, когда организация с большими маркетинговыми и управленческими навыками интегрируется с организацией с хорошей предметно-производственной специализацией.

6. Ускоренный рост конкурентоспособности на новых и/или существующих рынках.

7. Рост кредитоспособности участников за счет объединения фирм с избыточной наличностью и ограниченными проектными возможностями и предпринимателей с ограниченными денежными средствами и высокодоходными проектами приводит к увеличению работающих активов у первых и повышению возможностей для развития у вторых.

Управленческая синергия связана с повышением эффективности управления, при этом выгоды от интеграции будут возникать, поскольку более способный, знающий и эффективный менеджмент одной организации

сможет более рационально распорядиться теми ресурсами, которые есть у другой⁴.

Участие бизнес-структур в процессе взаимодействия предполагает партнерские отношения между отдельными предприятиями, органами власти, потребителями и т. д. Реализация этих проявлений взаимодействия применительно к малому предпринимательству также весьма многогранна. В современном мире малые предприятия, как и другие субъекты национальной экономики, имеют достаточно много контактов с внешней средой, включая не только вышеперечисленные возможности, но и множество других – конкуренты, инфраструктурные связи (банки, страховые, рекламные, консалтинговые и другие компании), неформальные договоренности стейкхолдеров и др. Являясь одновременно субъектом нескольких (а чаще всего многих) систем отношений, им приходится принимать «правила игры», принятые каждой конкретной системой, становясь участником, носителем той или иной экономической (предпринимательской) субкультуры. При этом сами системы подвержены перманентным изменениям, что также многократно усложняет процесс взаимодействия ее участников.

В процессе взаимодействия предпринимательских структур проявляют свое действие как общие законы экономики, так и специфические закономерности взаимодействия. В целом на основе этих закономерностей вырабатывается методология исследования процессов взаимодействия экономических субъектов, формулируются принципы и определяются требования к взаимодействию, которые в виде правил и рекомендаций отражают отдельные стороны закономерностей. Применительно к предпринимательским структурам это своего рода правила игры, которые обеспечивают предпринимателям и фирмам эффективное функционирование как в отечественной бизнес-среде, так и на мировом рынке.

В общем случае принципы взаимодействия предпринимательских структур целесообразно рассматривать в трех аспектах: правовом, экономическом и научном (рис. 1).

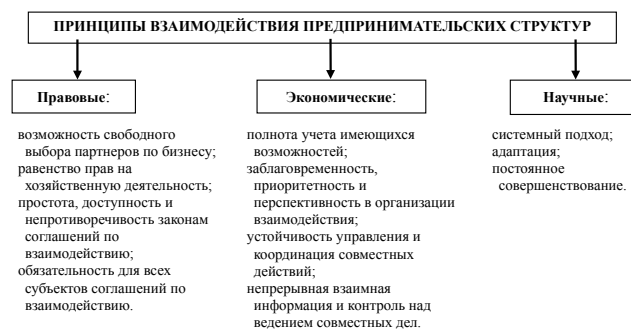


Рис. 1. Принципы взаимодействия предпринимательских структур

Эти принципы полностью соответствуют условиям новой сетевой экономики, которая трансформировала отношения между всеми участниками хозяйственного процесса, сформировала особую бизнес-среду, сетевую бизнес-культуру.

⁴ Когленко, В. Анализ интеграционных связей организации: методологический аспект / В. Когленко // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 109–110.

Новая экономика формируется в условиях развития технических средств связи, обеспечивая единую информационную среду взаимодействия. Кроме того, в новых условиях ведения бизнеса, когда успех фирмы на рынке во многом зависит от эффективности ее взаимодействия с бизнес-партнерами, для каждого предпринимателя возникает необходимость пересмотра своего окружения в пользу устойчивых долгосрочных взаимоотношений. В результате предприниматели образуют различного рода объединяющие структуры – корпорации, союзы, блоки, коалиции, альянсы, сети и т. д.

Ключевым фактором мотивации фирмы к вступлению в альянс или сеть служит укрепление конкурентного преимущества либо через минимизацию (оптимизацию) транзакционных издержек, либо через доступ к ресурсам при условии, что других приемлемых альтернатив нет.

Альянсы и сети как форма, альтернативная слиянию/поглощению и диверсификации производства в рамках одной фирмы, дают возможность отдельно взятой предпринимательской структуре⁵:

- развиваться с наименьшими ресурсными затратами;
- получать технологии и/или производственные способности;
- приобретать уникальные знания и навыки управления, производства и маркетинга в той или иной отрасли;
- сокращать риски;
- достигать устойчивого уровня конкурентоспособности;
- распространять продукцию на мировом рынке;
- знакомиться с практической стороной (формальной и неформальной) хозяйствования на иностранных рынках;
- получать доступ к рынкам высокотехнологичных изделий.

Взаимодействие различных элементов сети (предпринимательской, технической, научной и т. д.) основывается на нескольких сформулированных⁶ сетевых принципах:

1. Принцип рационального диалога, сущность которого заключается в обеспечении эффективной прямой и обратной связи при реализации взаимоотношений между участниками.

Агенты, вступающие в сетевые структуры, выбирают партнеров в соответствии с критериями эффективности взаимодействия, когда более высокие показатели качества производимых ими товаров или услуг, более низкие издержки производства, большая доля рынка или другие показатели становятся возможными благодаря участию в данной сети.

2. Принцип лояльности и общности целей, который заключается в осознании каждым участником своего места и роли в процессе и степени вклада в конечный результат.

Сетевая структура будет развиваться и расти вследствие понимания каждым сетевым участником своего

вклада в общее дело, направленное на достижение интересующего всех результата, поэтому ей гарантирована стабильность и долгосрочность развития.

3. Принцип оптимальной автономности, в соответствии с которым каждый участник имеет возможность самостоятельно определять способы и находить пути решения стоящих перед ним задач.

Несмотря на общие цели и задачи сетевого объединения, каждый его участник обладает достаточной степенью самостоятельности не только в выборе методов и средств достижения общей цели сети, но вправе независимо принимать решения о присоединении или выходе из того или иного объединения, даже формального, подкрепленного письменными обязательствами сторон.

4. Принцип информационной интеграции, который заключается в возможности доступа участников к необходимой им информации.

Как уже отмечалось выше, новая экономика базируется на более активном использовании коммуникационно-информационных систем, что снижает транзакционные издержки: на поиск необходимой информации, на контакты с заинтересованными лицами (потребителями, поставщиками, акционерами, правообладателями и т. д.) и пр., что в конечном итоге повышает эффективность работы как каждого из участников сетевого взаимодействия в отдельности, так и функционирования сети в целом.

5. Принцип коммуникативного развития, в соответствии с которым должен быть заложен механизм, позволяющий участникам вносить изменения в те процессы, в которых они задействованы, направленные на повышение сетевой эффективности.

Сетевые структуры всегда подразумевают коллективное обсуждение проблем, необходимых для решения в рамках данного сетевого проекта, что становится возможным только благодаря эффективной обратной связи между участниками проекта. Возможность вносить коррективы в методику исследования проблем, в производственный или управленческий процесс и т. д. в рамках работы сетевой структуры может значительно повысить ее эффективность, а также существенно улучшить результаты взаимодействия.

6. Принцип экономичности сетевого взаимодействия заключается в необходимости рассмотрения участниками сети внутренних и внешних связей как нематериального актива и ориентации на создание и поддержание экономически выгодных связей.

Все сетевые связи в рамках единой структуры должны быть экономически оправданными, т. е. иметь более значимый экономический результат, возникший после взаимодействия по сравнению с его отсутствием. Достижение большей результативности взаимодействия достигается также за счет привлечения в сеть заинтересованных в конечном результате участников, а не всех желающих (потенциально возможных или имеющих иные менее определенные цели).

7. Принцип обеспечения конкурентного преимущества сети заключается в полном раскрытии и развитии потенциала сетевой формы взаимодействия, основанном на эффективном менеджменте.

Реализация данного принципа основана на сути сетевой организации: действия участников, с одной стороны,

⁵ Микрюков, В. Ю. Теория взаимодействия экономических субъектов / В. Ю. Микрюков. – М.: Вузовская книга, 1999. – С. 91.

⁶ Тюкова, С. Ю. Методология обеспечения конкурентоспособности менеджмента предпринимательских сетей на основе эффективных коммуникаций: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С. Ю. Тюкова. – СПб., 2009.

однаправлены на достижение единой общей цели, но, с другой стороны, все участники остаются самостоятельными субъектами хозяйства и функционируют они в соответствии со своей индивидуальной стратегией, собственной миссией. В результате, действуя как партнеры в рамках единой сетевой структуры, они могут конкурировать в смежных отраслях, иногда даже не связанных с предметом сетевого взаимодействия.

Таким образом, взаимодействие различных хозяйствующих субъектов строится на основе вышеназванных принципов, обеспечивающих им большую эффективность, позволяя добиваться тех успехов, которые в одиночку были не доступны каждому по отдельности.

Исходя из принципов взаимодействия и характерных черт развития экономики в современных условиях, можно сформулировать факторы, обуславливающие эффективность взаимодействия предпринимательских структур (рис. 2).

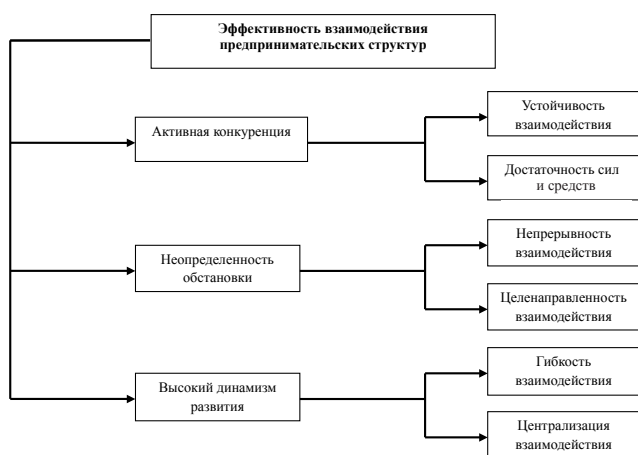


Рис. 2. Факторы, определяющие эффективность взаимодействия предпринимательских структур

Следует отметить, что при решении проблемы организации взаимодействия экономических субъектов затронуты также политические, технические, социальные и правовые аспекты. Этот факт актуализирует вопросы множественности уровней взаимодействия, поскольку новые структурные формирования используют взаимодействие как процесс согласования действий во всех сферах партнерства с целью получения максимально возможных выгод, приносимых как общедоступным сетевым ресурсом, так и каждым участником взаимодействия в отдельности.

Сетевая экономика трансформирует среду взаимодействия хозяйствующих субъектов, структурируя экономическое пространство таким образом, что для участников взаимодействия возникают не только новые бизнес-возможности, но и угрозы. Так, глобализация экономики, интернационализация производства породили и глобальную конкуренцию, противостоять которой весьма сложно не только субъектам малого предпринимательства, но и компаниям-лидерам отечественной экономики, а также крупнейшим транснациональным компаниям. Поэтому, вступая в объединения, предпринимательские структуры могут получить дополнительные выгоды, став участниками крупных

структурных образований. Пользуясь этими преимуществами, фирмы снижают транзакционные издержки, повышая уровень конкурентоспособности производимой ими продукции и оказываемых услуг. Неопределенность обстановки может быть преодолена, а издержки неопределенности – минимизированы вследствие единой (расширенной благодаря множественности участников) бизнес-среды, способствующей большей информированности, прозрачности мотивов и результатов взаимодействия. Долгосрочные партнерские (сетевые) связи делают более доступными требования к участникам взаимодействия, снижая риски и сокращая время принятия управленческих решений. Кроме того, сетевые предпринимательские структуры обладают большей гибкостью, специализацией, упором на управление взаимоотношениями и связями, а не рыночными транзакциями.

В результате проведенного исследования разработан следующий алгоритм построения системы сетевого взаимодействия предпринимательских структур.

Во-первых, необходимо исследовать внешнюю среду взаимодействия – институциональные, организационные принципы бизнес-среды, принятые в экономике (формальные и неформальные) принципы взаимодействия экономических агентов для разработки адекватной стратегии поведения в экономическом пространстве.

Во-вторых, необходимо осуществить отбор и оценить потенциал каждого возможного участника взаимодействия, эффективность такого взаимодействия, проанализировать его преимущества и недостатки для формирования оптимальной сетевой структуры взаимодействия (выбор не только сетевых партнеров, но и организационной структуры взаимодействия).

Главные цели построения организационной структуры системы взаимодействия – это снижение общих издержек сети, достижение ценовой стабильности, повышение стоимости бизнеса участников, увеличение доли рынка, конкурентоспособности, то есть достижения максимального синергетического эффекта за счет объединения ресурсов. В результате процесс построения систем делового взаимодействия отражает новую тенденцию в области предпринимательского сотрудничества – подлинно партнерские отношения между компаниями и деловыми сообществами.

Для проведения оценки потенциальных сетевых партнеров целесообразно прибегнуть к мнению экспертов, которые должны обладать знаниями о деятельности оцениваемых компаний, иметь информацию о рыночном положении компаний и мнении бизнес-сообщества об этой компании. К их числу можно отнести представителей отраслевых союзов и объединений, профилирующих учебных заведений, специалистов в области смежных отраслей, а также специалистов из самой сетевой компании, как наиболее полно владеющих информацией о внутренних потребностях сети и обладающих набором ожиданий от входящего в сеть партнера⁷.

⁷ Новацкий, К. В. Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. В. Новацкий. – СПб., 2007.

В-третьих, процесс взаимодействия должен быть проанализирован с точки зрения последствий функционирования сетевого объединения на микро-, мезо- и макроуровнях. Учитывая потенциальные преимущества и угрозы различного уровня, возможна корректировка количества и состава участников сетевого объединения. Устойчивость и перспективы развития сетевой модели взаимодействия определяются следующими факторами: знания и технологии; конвергенция и консолидация отраслей; фрагментированные и соприкасающиеся рынки; спрос и возможное поведение потребителей; конъюнктура рынка; адаптивность сети к внешней среде.

В-четвертых, как и любая другая система, система предпринимательства подвержена постоянным изменениям, вследствие чего процесс взаимодействия приобретает новые характеристики: особенности, принципы, условия, а также формы и механизмы сотрудничества, порождая организационно-управленческие новации. На

основе оценки эффективности действий каждого участника осуществляется корректировка, направленная на повышение эффективности взаимодействия в целом.

Становясь партнером предпринимательского объединения, хозяйствующие субъекты принимают на себя правила, требования, нормы поведения, соединяющие участников для достижения собственных целей. Получение (преумножение) индивидуальной выгоды приносит конкурентные преимущества не только каждому в отдельности, но и всем партнерам сети вследствие получения доступа к единому сетевому ресурсу, уменьшения транзакционных издержек, снижения рисков. Таким образом, взаимодействие предпринимательских структур в современной экономике является неотъемлемой частью повседневной деловой практики, однако теория взаимодействия еще требует значительной доработки и адаптации к конкретным условиям российской бизнес-среды.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Грекова, Г. И. Институционализация социального партнерства в России / Г. И. Грекова, М. В. Киварина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 57–61.
2. Когленко, В. Анализ интеграционных связей организации: методологический аспект / В. Когленко // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 108–114.
3. Листопад, М. Е. Роль стратегических альянсов и предпринимательских сетей в формировании организационных механизмов функционирования промышленности России / М. Е. Листопад. – Краснодар: Изд-во Кубанского гос. ун-та, 2005. – 136 с.
4. Микрюков, В. Ю. Теория взаимодействия экономических субъектов / В. Ю. Микрюков. – М.: Вузовская книга, 1999. – 96 с.
5. Новацкий, К. В. Организация сетевого взаимодействия предпринимательских структур информационно-коммуникационного сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук / К. В. Новацкий. – СПб., 2007.
6. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 476 с.
7. Тюкова, С. Ю. Методология обеспечения конкурентоспособности менеджмента предпринимательских сетей на основе эффективных коммуникаций: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С. Ю. Тюкова. – СПб., 2009.

REFERENCES:

1. Grekova, G. I. Institutionalization of social partnership in Russia / G. I. Grekova, M. V. Kivarina // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 57–61.
2. Koglenko, V. Analysis of integration links of the company: methodological aspect / V. Koglenko // Issues of the theory and practice of management. – 2007. – # 4. – P. 108–114.
3. Listopad, M. E. The role of strategic alliances and business networks in formation of organizational mechanisms of the industry functioning in Russia / M. E. Listopad. – Krasnodar: Publishing house of Kuban state university, 2005. – 136 p.
4. Mikrjukov, V. Ju. Theory of interaction of economic entities / V. Ju. Mikrjukov. – M.: High school textbook, 1999. – 96 p.
5. Novatsky, K. V. Arrangement of network interaction of business structures of information and communication sector: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / K. V. Novatsky. – SPb., 2007.
6. Modern economic dictionary / B. A. Rajzberg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtsev. – 2 edition, revised. – M.: INFRA-M, 2008. – 476 p.
7. Tjukova, S. Ju. Methodology of providing competitiveness of management of business networks on the basis of effective communications: synopsis of dissertation of the doctor of economic sciences / S. Ju. Tjukova. – SPb., 2009.