

УДК 66:658.5

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Хаджинова О. В. к.е.н., доцент, Державній вищій навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет» м.Маріуполь

Хаджинова Е.В. Интеграционные объединения как фактор повышения конкурентоспособности предприятий химической отрасли.

Для перехода отечественных предприятий химической отрасли к группе высококонкурентоспособных необходима активизация процессов интеграции субъектов хозяйствования смежных и сопутствующих отраслей, а также концентрация на инновационной составляющей. Обеспечение этих процессов с помощью корпоративных структур не является полным и достаточным. Нужны более гибкие формы интеграционных объединений и межорганизационных отношений. В статье исследованы преимущества и недостатки разных форм интеграционных объединений предприятий, таких как: концерны, холдинги, кластеры. Выделены преимущества сетевого объединения предприятий. В статье обосновано, что сетевые формы межфирменной кооперации являются важными источниками повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий, усиления их инновационной активности и укрепления рыночного статуса. Основной целью создания сетевого объединения предприятий химической отрасли является получение доступа к ресурсам партнера, обеспечение более эффективного использования ресурсов, которыми располагают все участники предпринимательской сети, за счет обеспечения коллективного доступа к ним. Сетевая форма интеграции предприятий способна обеспечить более эффективное использование ресурсов по сравнению с традиционными предприятиями. Интеграционное объединение предприятий химической промышленности в виде предпринимательской сети позволит быстро и инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся неопределенности внешней среды; оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов. Благодаря этому интеграционные объединения химических предприятий в сетевой форме будут получать все более широкое распространение, и фирмы, построенные по иерархической модели, будут все активнее внедрять элементы сетевого управления в свою деятельность.

Khadzhynova O. Integrated associations as a factor of improving the competitiveness of the chemical industry.

To enter the domestic chemical companies into a group of highly competitive ones it is necessary to intensify integration processes of related entities and related industries, as well as focusing on the innovation component. Providing these processes by means of corporate structures is not complete and sufficient. We need more flexible forms of integration associations and inter-organizational relations. The article explores the advantages and disadvantages of different forms of integration associations of enterprises, such as corporations, companies, clusters. It highlights the advantages of networking of enterprises. The article substantiates that the network forms of inter-firm cooperation are important sources of improving the competitiveness and efficiency of enterprises, of enhancing their innovation activity and strengthening the market economic status. The main aim of creating a network of association of the chemical industry is to provide access to partner resources, to ensure a more efficient use of resources at the disposal of all the participants of the business network, by providing public

access to them. Network Integration form of enterprises is capable to provide more efficient use of resources compared with traditional businesses. Integration associations of the chemical industry as a business network will quickly and innovatively allow to adapt internal structures and external relationships to the fast-paced uncertainty of the external environment; to optimize inter-company contacts, to establish an effective co-operation, to co-ordinate plans for business entities. Thanks to this integration association of chemical companies in the form of a network will be more and more widespread, and the companies built on a hierarchical model will increasingly deploy network management elements into their work.

Хаджинова О.В. Інтеграційні об'єднання як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств хімічної галузі.

Для переходу вітчизняних підприємств хімічної галузі до групи висококонкурентоздатних необхідна активізація процесів інтеграції суб'єктів господарювання суміжних і супутніх галузей, а також концентрація на інноваційній складовій. Забезпечення цих процесів з допомогою корпоративних структур не є повним і достатнім. Потрібні більш гнучкі форми інтеграційних об'єднань і міжорганізаційних відносин. У статті досліджено переваги та недоліки різних форм інтеграційних об'єднань підприємств, таких як: концерни, холдинги, кластери. Виділено переваги мережевого об'єднання підприємств. У статті обґрунтовано, що мережеві форми межфирменної кооперації є важливими джерелами підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств, посилення їх інноваційної активності і зміцнення ринкового статусу. Основною метою створення мережевого об'єднання підприємств хімічної галузі є отримання доступу до ресурсів партнера, забезпечення більш ефективного використання ресурсів, якими володіють всі учасники підприємницької мережі, за рахунок забезпечення колективного доступу до них. Мережева форма інтеграції підприємств здатна забезпечити більш ефективне використання ресурсів у порівнянні з традиційними підприємствами. Інтеграційні об'єднання підприємств хімічної промисловості у вигляді підприємницької мережі дозволить швидко і інноваційно адаптувати внутрішні структури і зовнішні взаємозв'язки до мінливої невизначеності зовнішнього середовища; оптимізувати міжфірмові контакти, налагодити ефективну кооперацію, узгоджувати плани бізнес-суб'єктів. Завдяки цьому інтеграційні об'єднання хімічних підприємств в мережевий формі отримуватимуть все більш широке поширення, і фірми, побудовані по ієрархічній моделі, будуть все активніше впроваджувати елементи мережевого управління в свою діяльність.

Постановка проблемы. Для обеспечения конкурентных преимуществ предприятий в современных условиях хозяйствования особую важность приобретает оперативность производства, что не всегда может обеспечиваться ввиду усиления ресурсной взаимозависимости предприятий в рамках технологических цепочек. В таких условиях без налаживания партнерских и взаимовыгодных отношений сложно обеспечивать гибкость и оперативность производства. Поиск партнеров и налаживание с ними взаимовыгодных долгосрочных связей должны рассматриваться руководством предприятий как возможность пропорционального распределения рисков и использование совместного ресурсного потенциала.

Актуальность темы исследования. Химическая промышленность является одной из ведущих отраслей экономики Украины и имеет большие перспективы для развития, основанные на наличии естественной сырьевой базы, большого количества крупных предприятий других отраслей хозяйства, чья продукция может быть использована в качестве вторичного сырья, практически неограниченные потребностях в этой продукции, особенно в агропромышленном комплексе. Однако ужесточение конкуренции, динамичность факторов внешней среды предприятий, постоянное повышение требований к качеству продукции химических предприятий, а также к её эксплуатационным характеристикам в условиях глобализации актуализирует задачи исследования

теоретических подходов к управлению конкурентоспособностью через взаимодействие предприятий с контрагентами.

Анализ публикаций. Вопросы взаимодействия предприятий с контрагентами все чаще исследователями рассматриваются сквозь призму интеграционных процессов, формирования интегрированных структур. Так, анализ научных работ отечественных и зарубежных ученых-экономистов Бутрина А.Г. [4,], Тарасовой И.А. [12], Клейнера Б.Г. [8], Шариповой О.С. [13], Колосок В.М. [9] и др. свидетельствует о том, что интеграционные объединения предприятий позволяют предприятиям получить конкурентные преимущества через оптимизацию контактов между субъектами хозяйствования, что дает возможность своевременно реагировать на изменения внешней среды.

Постановка задания. Целью данной статьи является выявление научно-практических предпосылок к повышению конкурентоспособности предприятий химической промышленности, посредством становления новых форм интеграционных объединений и межорганизационных отношений. Для достижения поставленной цели в статье анализируются теоретические подходы к управлению интеграционными объединениями и отношениями между участниками с учетом специфики интеграционных процессов на практике.

Изложение основного материала. Ввиду отсутствия устоявшегося понимания категории интеграции, учеными она рассматривается как многоплановое объединение различных областей деятельности; как влияние специализации в определенной области на общий результат; как целостность и непрерывность, которая выражается в комплексной реализации функций и управляющих воздействий; как процесс создания организационных отношений и вовлечение в них экономических субъектов [3]. Таким образом, интеграция представляет собою процесс и результат взаимодействия обособленных структурных элементов какой-либо совокупности, что приводит к оптимизации связей между ними и к их объединению в одно целое, т.е. в единую систему с новым качеством и потенциальными возможностями [6]. Исследования в данном направлении позволили установить, что интегрирование необязательно предполагает увеличение активов за счет различных схем приобретения необходимого бизнеса в виде компании. Структура, обладающая синергетическим эффектом, может быть создана не только из отдельных подразделений в составе одного предприятия, но и из формально независимых экономических субъектов. Интеграция балансирует интересы и позволяет обеспечить эффективность процесса принятия решений с помощью заключения долгосрочных контрактов между владельцами независимых компаний [6]. В условиях глобализации активно развивается интеграционная хозяйственная деятельность на уровне компаний, а основными формами организации бизнеса становятся интегрированные корпоративные структуры.

В свою очередь, интегрированная структура представляет собой хозяйственный субъект, создающий определённый институт, то есть относительно устойчивые по отношению к изменяющемуся поведению или интересам отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значительного периода времени формальные и неформальные нормы, либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп [8].

Одной из наиболее распространенных форм предпринимательских объединений являются холдинги, которые по формам производственно-хозяйственной интеграции могут быть горизонтальными, вертикальными и диверсифицированными, а также смешанными. Среди сложившихся форм интеграционного взаимодействия предприятий также выделяются такие [2]: концерны как объединения самостоятельных предприятий; конгломераты как объединения предприятий под единым финансовым контролем; консорциумы, картели и синдикаты, создаваемые преимущественно для разрешения

сбытовых и ценовых вопросов. Представленные формы интеграции объединения не обеспечивают замкнутого производственного цикла и взаимодействия предприятий на всех этапах технологической цепочки. Кроме того, каждая из представленных форм предполагает в некоторой степени нарушения автономии предприятий. Например, в пулах прибыль поступает в общий фонд, а затем перераспределяется среди его участников; в трестах предприятия сливаются и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность; ассоциации преимущественно имеют некоммерческий характер.

Для всех интеграционных образований характерным является применение сложных организационных структур управления, что требует значительных ресурсов, а также создания единого управленческого центра в составе головной компании. Безусловно, что интеграция как форма взаимодействия предприятий, основанная на переходе прав собственности и слиянии предприятий, не всегда является эффективной. Важное значение имеет оптимизация взаимодействия бизнес-единиц в рамках интегрированной структуры. Так, в работе [12] представлена последовательность стадий разработки схемы функционирования технологической цепочки в рамках механизма вертикальной интеграции в промышленности. Данный процесс может включать такие взаимосвязанные стадии: анализ поступающей информации и оценка внешней и внутренней среды; анализ текущего состояния, разработка стратегий развития и выбор приоритетной; разработка календарного плана проекта и плана организации финансовых потоков; расчет коммерческой эффективности проекта по интеграции и выбор основной стратегии развития интегрированной структуры. Предприятия смогут получить преимущества от интеграции промышленных единиц только при условии грамотной организации данного процесса, так как данная деятельность сопряжена со значительными рисками. Например, важно учитывать положения концепции транзакционных издержек и ориентироваться на достижение существенной экономии путем формирования упорядоченной совместной деятельности на основе заключения долгосрочных контрактов. В динамично изменяющейся внешней среде предприятиям достаточно сложно прогнозировать развитие долгосрочных взаимодействий с контрагентами, а поэтому различные формы интеграции, предусматривающие переход прав собственности, значительные изменения организационной структуры, оформление долгосрочных контрактов являются рискованными для предприятий и не всегда оправданными.

В науке также появилось понятие квазиинтеграции, которая рассматривается как объединение экономических субъектов, основанное на долгосрочных и устойчивых связях между ними и механизме управления их совместной деятельностью посредством информационной открытости, финансирования (в т.ч. долгосрочного кредитования, инвестиционного кредитования, лизинга) страхования и иных инструментов управления поведением субъектов, кроме юридически оформленного перехода прав собственности. При этом в работе [6] предложен алгоритм формирования и управления взаимодействиями промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции. Положительным аспектом является возможность оценки нереализованных возможностей таких взаимодействий в части оптимизации уровня риска, а также оценки потенциала квазиинтеграционных взаимодействий промышленного предприятия с основными контрагентами. Ограничением является то, что не представлено самого механизма управления взаимодействием предприятий с контрагентами.

Квазиинтеграция является базовым понятием для теории сетевых предприятий [14], под которой понимается установление одним участником экономической деятельности контроля (той или иной степени полноты, но, как правило, все же частичного, а не полного) над действиями другого участника экономической деятельности, который при этом сохраняет свою юридическую независимость.

Для сетевых структур степенью интеграции является квазиинтеграция, для рынка преимущественно характерна дезинтеграция, а для иерархических структур – жесткая интеграция. Для сетей также характерной является взаимозависимость участников, ориентация не только на долгосрочные, но и на среднесрочные отношения. В качестве механизма управления в сетях используются методы координации. При этом прибыль распределяется пропорционально вкладу в создание ценности. В качестве методов предотвращения конфликтов рассматриваются в сетях системы внутренних формальных и неформальных правил, а также соблюдение баланса интересов участников. Одной из основных угроз для сетевых структур является высокая вероятность возникновения конфликтов целей участников [15].

Основным критерием деления интеграционных объединений на полную, частичную и квазиинтеграцию является степень контроля активной фирмы над собственностью входящих в объединение фирм при сохранении полного контроля над управлением различных форм бизнеса. Экономические формы проявления квазиинтеграции: виртуальные корпорации, стратегические альянсы, кластеры, цепи поставок. Квазиинтегрированная структура представляет собой совокупность самостоятельных предприятий и организаций, координирующих свою деятельность на основе сетевого принципа взаимодействий и высокой степени доверия, характеризующихся неформализованностью связей, открытостью, мобильностью, динамичностью структуры.

Характерным признаком квазиинтегрированных структур является длительность взаимоотношений, достаточная для создания некоей «внутренней» для группы системы норм и правил, позволяющих в большинстве случаев не обращаться к «внешней» третьей стороне для урегулирования конфликтов. При этом формируются определенные нормы – «ограничители», заставляющие каждого из партнеров считаться с интересами остальных участников и тем самым способствовать стабильности структуры [4].

В науке на современном этапе кластер также рассматривается как инструмент формирования синергетического эффекта, достигнутого на основе экономии за счет рационального взаимодействия с поставщиками сырья и материалов, оборудования, с контрагентами, создания групп узкоспециализированных работников. Данный эффект возможен за счет территориальной самоорганизации и партнерства, обеспечивающих формирование инновационного сообщества как субъекта развития территории, действующего в партнерстве с бизнесом, центральными и местными властями. Эффективность использования кластерного подхода в качестве механизма развития территории основана на том, что он обеспечивает ряд синергетических эффектов: кластер – региональное сообщество фирм и/или тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга; для экономики региона кластеры играют роль точек роста внутреннего рынка и базы внешней экспансии. Развитие кластеров предполагает выход за рамки существующей отраслевой схемы и объединение вокруг системы взаимосвязанных продуктов предприятий из разных отраслей. Мировой опыт формирования кластеров позволяет выделить два основных направления: классический (либеральный) подход основан на самоорганизации экономических агентов в рамках механизмов «свободного рынка», а также предполагается партнерство бизнеса и власти с целью реализации стратегии развития территории; кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона (разработка региональных стратегий развития, новые возможности получения прибыли от объединения или кооперации между крупными и мелкими производителями) [10]. Кластер представляет собой совокупность традиций, обычаев. Кластер – это средство снижения транзакционных издержек, нейтрализации неопределенности, снижения риска и облегчения обмена путем взаимовыгодных во многом негласных и уже ставших традиционными договоренностей. Кластер развивается путем структурирования

отношений в обществе, участники кластера осознают факт того, что им выгодно интегрироваться в местное сообщество и формировать общественные отношения.

При этом в качестве наиболее эффективной организационной формы достижения высокого уровня конкурентоспособности выделяется инновационный кластер, представляющий собой объединение различных типов организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.). Инновационный кластер выступает как целостная система по созданию новых наукоемких продуктов и технологий, взаимосвязанных между собой и интегрированных в территориальные структуры [10]. Следует отметить, что кластерный подход преимущественно ориентирован на оптимизацию взаимодействия предприятий и организаций в рамках региона или определенных территорий, а также преимущественно с целью осуществления инновационной деятельности.

В качестве одной из перспективных форм взаимодействия предприятий выделяются сетевые структуры. Предпринимательские сети являются одним из главных направлений поддержки малого бизнеса, что позволяет избегать административных препятствий, присущих государственной политике в данном вопросе [5]. В общем, сетевые объединения являются важной организационной и экономической составляющей механизма адаптации предприятий к изменчивым рыночным условиям на фоне усиления мировой конкуренции, глобализации производственных, трудовых и финансовых отношений, информатизации и других макроэкономических факторов. Параметры различных сфер бизнеса, состояние субъектов хозяйствования и перспективные изменения внутренней и внешней среды являются причинами многовариантности управленческих решений (как индивидуальных, так и коллективных) по формированию и функционированию сетевого объединения.

В общем, сетевые объединения являются важной организационной и экономической составляющей механизма адаптации предприятий к меняющимся рыночным условиям на фоне усиления мировой конкуренции, глобализации производственных, трудовых и финансовых отношений, информатизации и других макроэкономических факторов. Параметры различных сфер бизнеса, состояние субъектов хозяйствования и перспективные изменения внутренней и внешней среды являются причинами многовариантности управленческих решений (как индивидуальных, так и коллективных) по формированию и функционированию сетевого объединения.

Элементами, объединяющими предприятия в сеть, являются общие стратегические и тактические цели и задачи [1;7]. Сеть как модель организационного взаимодействия, объединяет все уровни управления, которому присущ феномен прозрачных и неустойчивых границ организации. Это требует соответствующих изменений в традиционной парадигме стратегического управления, в которой доминирует мнение, что внутренние переменные являются управляемыми, тогда как внешние – не управляемыми. Однако возможны ситуации, когда и внутренние параметры не поддаются корректировке исключительно собственными усилиями предприятия, а параметры, характеризующие внешние ресурсы и активность, наоборот, подлежат влиянию и требуют обязательного контроля. Это затрудняет определение объекта управления на предприятии, и должно рассматриваться в рамках сетевого объединения и взаимодействия его субъектов. Кроме целей к общим управленческим категориям сетевых объединений, в частности, предпринимательских сетей, которые определяют объект управления и позволяют повысить эффективность предприятий за счет усовершенствования функционирования сети, относятся потоки (запасы) материальных, финансовых и информационных ресурсов.

Для предприятий важны такие направления обеспечения эффективной деятельности, как [5]: правильный выбор и своевременная смена рыночной ниши с учетом конкурентных преимуществ; установление долгосрочных контрактных отношений с ведущими корпорациями; разработка финансовых планов, прежде всего, движения денежных средств, способствующих избежанию разрывов между сроками платежей и

поступлений; полный компьютерный управленческий учет для подготовки и принятия управленческих решений, контроль за использованием активов; постоянное повышение квалификации менеджеров и работников; освоение новых технологий; надежная юридическая поддержка заключения и ведения контрактов.

Принятие совместных взаимовыгодных решений затруднено тем, что бизнес-субъекты отдают предпочтение анализу ситуации с точки зрения собственных выгод, а не с точки зрения общей эффективности. Проявление оппортунистического поведения препятствует повышению конкурентоспособности и увеличению прибыли группы связанных между собой предприятий. Признаком такого поведения является довольно напряженный путь к соглашению по взаимодействию и определению его результатов. Поскольку каждый из них руководствуется собственными интересами и опытом управления, то необоснованные уступки одного субъекта в пользу другого могут не только ухудшить их состояние, но и общее положение связанных с ним субъектов. Более того, феномен локальной оптимизации и оппортунистического поведения приводит к дисбалансу спроса и предложения. Итак, конфликты и недоверие в отношениях контрагентов негативно отражаются на их финансово-экономических результатах.

К созданию сетевых объединений бизнес-субъектов побуждают следующие их свойства и перспективы [7]: сходство и взаимодополняемость целевых ориентиров; общность интересов владельцев капитала; возможность повышения инвестиционной привлекательности и включения в программы государственной поддержки в ситуациях существенной нехватки финансовых средств; наличие оснований для реализации экономического потенциала; вероятность получения синергетического эффекта; возможность улучшения деловой репутации; приверженность идее партнерства и тому подобное.

Исходя из более широкой трактовки сетевого объединения, в его состав привлекаются конечные потребители продукции, производимой его субъектами [11]. Сетевое объединение имеет прозрачные неустойчивые пределы и способствует воплощению различных моделей взаимодействия с позиции эффектов концентрации, кооперации, масштаба, синергии, способных привести к качественно новым возможностям для бизнеса, рыночного успеха и финансовой устойчивости.

Сетевые объединения предоставляют значительно большие возможности для поиска и получения полезной информации, а также для поддержания организационной памяти [7]. Сохранение организационной памяти сетевого объединения происходит в субъектах (индивидах, принадлежащих к разным организационным единицам), ресурсах и процессах (деятельности) как последовательность индивидуальных и коллективных правил, процедур и интерпретаций действий и мероприятий, обусловленных природой их отношений. Так, предпринимательская (деловая) сеть, как одна из организационных форм сетевых объединений, предусматривающая создание множества стратегических альянсов на основании скрытых контактов между разветвленной группой бизнес, сосредоточена на улучшении финансово-экономического состояния субъектов хозяйствования на основе удачного подбора и использования, именно, информационных ресурсов [1].

Основной целью создания сетевого предприятия является получение доступа к ресурсам партнера, обеспечение более эффективного использования ресурсов, которыми располагают все участники сетевого предприятия, за счет обеспечения коллективного доступа к ним. Сетевые предприятия способны обеспечить более эффективное использование ресурсов по сравнению как с традиционными предприятиями, так и с чисто рыночными механизмами регулирования (благодаря устранению избыточной конкуренции, упрощению доступа к ресурсам и наличию координации деятельности). Благодаря этому сетевые предприятия будут получать все более широкое распространение, и фирмы, построенные по иерархической модели, будут все активнее внедрять элементы сетевого управления в свою деятельность

Выводы. Таким образом, предпринимательская сеть представляет собой множество юридических и физических лиц (предпринимателей, предприятий и организаций), которые на основе социальных механизмов устанавливают между собой контакты, договариваются о формах и условиях взаимодействия для реализации своих идей, намерений и целей, достижения конкурентных преимуществ, снижения транзакционных издержек и получения экономических выгод в условиях риска и неопределенности внешней среды.

Интеграционное объединение предприятий химической промышленности в виде предпринимательской сети позволит быстро и инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся неопределенности внешней среды; оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов. Экономические связи, лежащие в основе создания предпринимательских сетей, должны быть основаны на долгосрочных контрактах и осуществляться на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий различных бизнес субъектов. Такие объединения позволят сочетать преимущества крупных производств и малых форм предпринимательства

Список использованных источников:

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 448с.
2. Белякова В.А. Теоретические основы становления новых форм управления предприятием на принципах маркетинговых организационных сетей и концепции маркетинга взаимодействия / В.А. Белякова, С.А. Кураев // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2008. – №3. – С.53-64.
3. Бутрин А.Г. Финансовые потоки в цепи поставок промышленного предприятия / А.Г. Бутрин, А.И.Ковалев, Д.А. Полюнас // Финансы и кредит. – 2009. – №45. – С.22-28.
4. Бутрин А.Г. Оценка и управление интеграционными процессами в промышленности [Электронный ресурс] / А.Г. Бутрин, Д.Л. Ярушин. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/113-11836>
5. Вахромов Е.Н. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности / Е.Н. Вахромов, А.П. Ковбас // Вестник АГТУ. – 2006. – №4. – С.141-147.
6. Викулов В.А. Алгоритм формирования и управления взаимодействиями промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции / В.А. Викулов, А.Г. Бутрин // Фундаментальные исследования. – 2013. – №8. – С.1141-1145.
7. Гонта О.І. Інноваційний підхід до організації малого підприємництва на основі формування мережових структур / О.І. Гонта // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – №4 (16). – С. 101-108.
8. Клейнер Б.Г. Эволюция институциональных систем / Б.Г. Клейнер. – М.: Наука, 2009. – 240 с.
9. Колосок В. М. Розвиток механізму стратегічного управління промислових підприємств у складі інтегрованих холдингів / В. М. Колосок, К. М. Дроботіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2013. - № 46. - С. 36-42.
10. Ларионова Н.И. Инновационный кластер как неформальный институт рынка / Н.И. Ларионова, Д.Л. Напольских // Вестник МарГТУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – №1. – С.37-50.
11. Стерлин А. Предпринимательские сети – новая форма организации межфирменного взаимодействия / А. Стерлин, А. Ардишвили // МЭ и МО. – 1991. – № 4. – С. 70-80.

12. Тарасова И .А. Методические аспекты оптимизации взаимодействия бизнес-единиц в рамках интегрированной структуры / И.А. Тарасова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – №4(30). – С.8-11.

13. Шаріпова О. С. Систематизація бізнес-процесів, що реалізуються при адміністративному управлінні в інтегрованих підприємницьких структурах / О. С. Шаріпова // Управління проектами та розвиток виробництва. - 2009. - № 4. - С. 147-152.

14. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М.Ю. Шерешева. – М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.

15. Усов Д.Ю. Сетевое предприятие как форма функционирования фирмы в современной экономике [Электронный ресурс] / Д.Ю. Усов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2013. – №12(32). – Режим доступа: <http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/1503>

Ключевые слова: конкурентоспособность, интеграция, предприятия химической промышленности, предпринимательская сеть, контрагенты.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтеграція, підприємства хімічної промисловості, підприємницька мережа, контрагенти.

Keywords: competitiveness, integration, chemical industry, enterprise network, counterparties.