

Посилання на статтю

Сущенко О.А. Розвиток управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур / О.А. Сущенко, Л.М. Буздаков. // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – № 3(39). – С. 52-56. - Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/39/11soavbs.pdf>

УДК 330.341

О.А. Сущенко, Л.М. Буздаков

РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ МЕРЕЖЕВИМИ ФОРМАМИ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Проаналізовано сучасні підходи до визначення та взаємозв'язок понять «мережа», «мережева структура», «мережева організація», «мережізація». Визначено моделі мережевих структур, їх переваги та недоліки. Розкрито напрями управління мережевими формами взаємодії бізнес-структур. Дж. 11.

Ключові слова: мережа, структура, мережізація, управління, організація, взаємодія, бізнес-структура.

Е.А. Сущенко, Л.Н. Буздаков

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ ФОРМАМИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Проанализированы современные подходы к определению и взаимосвязи понятий «сеть», «сетевая структура», «сетевая организация», «сетизация». Определены модели сетевых структур, их преимущества и недостатки. Раскрыты направления управления сетевыми формами взаимодействия бизнес-структур. Ист. 11.

E.A. Sushchenko, L.N. Buzdakov

DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES` NETWORK INTERACTIONAL FORMS MANAGEMENT

Existing approaches to definition and relationships of concepts "network", "network structure", "network organization", "networking" are analyzed. Models of network structures, their advantages and disadvantages are defined. Directions of business structures' network interaction forms management are revealed.

Постановка проблеми. Поширення процесів глобалізації у сучасній світовій економіці призвело до поглиблення інтеграційних процесів та посилення інтернаціоналізації господарського життя, що зумовило активізацію застосування суб'єктами господарювання різноманітних форм міжфірмової кооперації. Такі форми поряд із формуванням новітніх комунікаційних мереж та розвитком сучасних технологій, зокрема й управління, суттєвим чином розширили можливості взаємодії підприємств та зумовили інтерес до мережевих форм їх взаємодії й розвитку мережевого підходу. Практична потреба у переході до мережевої взаємодії бізнес-структур як особливої форми організації діяльності зумовлена тим, що їх виробничо-економічна діяльність все більш ускладнюється та вимагає пошуку нових методів управління та адаптації до змін зовнішнього середовища. Традиційний управлінський інструментарій не завжди є ефективним

у сучасному господарстві, що глобалізується, особливо у вітчизняних умовах. Це вимагає розробки й застосування нових методів та інструментарію управління, без послідовного копіювання вже застарілого, що дозволить «перескочити» деякі етапи розвитку менеджменту та скористатися суттєвим часовим лагом. Зокрема це стосується переходу до сучасних методів управління мережевими формами взаємодії різних бізнес-структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням міжфірмової взаємодії, розвитку та управління мережевими структурами приділяється достатньої уваги у сучасних зарубіжних та вітчизняних дослідженнях. Зокрема, слід відзначити праці таких вчених як Р. Патюрель, К. Кук, Й. Йохансон, М. Кастельс, Р. Майлз, П. Друкер, Г. Мінцберг, А. Зуб, Е. Уткін, Р. Фатхутдінов, О. Віханський, Г. Клейнер, А. Земляков, Р. Пожидаєв, О. Юлдашева, В. Катенев, С. Полонський, А. Гриценко, І. Бесєдіна, В. Андрусіва. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць та поширення інтересу до означеної проблематики залишаються невирішеними та такими, що потребують проведення додаткових досліджень, питання специфіки управління мережевими структурами та їх формами взаємодії на різних етапах розвитку. Тому **метою статті** є теоретичне обґрунтування методичних особливостей та визначення основних напрямів розвитку управління мережевими формами взаємодії вітчизняних бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтерес до формування мереж та створення мережових форм взаємодії пов'язаний із якісними змінами та трансформацією бізнес-структур, зумовлені процесами глобалізації та інтернаціоналізації. По мірі зростання підприємства та масштабів його діяльності, виходу з регіонального на міжрегіональний рівень, а потім на міжнародний і глобальний, його організаційна структура трансформується на мережеву. До того ж виникнення та застосування різноманітних форм міжфірмової кооперації вітчизняними та зарубіжними суб'єктами господарювання й подальший їх розвиток все більш актуалізують мережевий підхід в управлінні їхньою взаємодією. Розвиток такої взаємодії та специфіка її управління безпосереднім чином впливає на стратегію підприємства та формування відповідних мереж.

В науковій літературі поняття «мережа» визначається як відносини, що складаються між учасниками, агентами, відділами та підрозділами компанії [1]. Однак види мереж є досить різноманітними. Так, Р. Майлз і Ч. Сноу виділяють внутрішні, стабільні та динамічні мережі [2], М. Кастельс - мережі на основі взаємодії підрозділів ТНК, великих, середніх і малих підприємств [3], А. Ламанов – ієрархізовані та горизонтальні моделі [4], Р. Патюрель – як так, що очолюються великими компаніями та засновані на взаємодії близьких за розміром підприємств [5].

Однак, на відміну від мережі, мережева структура та мережізація (процес створення мереж) розуміється дослідниками неоднозначно. Зокрема, В.Б. Акулов і М.Н. Рудаков визначають, що поява мережових структур природним чином пов'язана із реінжинірингом бізнес-процесів, використанням реінжинірингових технологій для еволюційних перебудов структур фірм та появою віртуальних організацій [1].

Те, що мережева організація є віртуальною стверджує Б. Мільнер та виділяє такі її характерні риси [6]:

непостійний характер функціонування елементів;

здійснення зв'язків та управлінських дій на базі інтегрованих і локальних систем і телекомунікацій;

взаємодія зі всіма партнерами та іншими зацікавленими організаціями на основі серії угод, договорів та взаємного володіння власністю;

утворення тимчасових альянсів організацій у суміжних сферах діяльності; часткова інтеграція у материнську компанію та збереженні відносин власності доки це є вигідним;

договірні відносини робітників з адміністрацією у всіх ланках.

Слід також виділити два основні підходи до розгляду мережевих структур в залежності від рівня співробітництва – внутрішньофірмового та міжфірмового:

мережева структура ототожнюється з організаційною структурою компанії, а в якості мережевих розглядаються організації та компанії, що мають гнучку та адаптивну мережеву організаційну структуру;

мережева структура розглядається як певним чином сформована система контактів або взаємозв'язків між структурними елементами мережі, у якості яких виступають різні бізнес-структури.

Загалом, мережеву структуру можна трактувати як форму організації господарської діяльності, яку засновано на мережевій взаємодії її учасників, на основі об'єднання їх економічних інтересів, ресурсів, компетенцій та потенційних можливостей, спрямовану на отримання додаткового прибутку та підвищення їх конкурентоспроможності завдяки зростанню гнучкості, адаптивності та використанню спільного потенціалу мережі.

Створення та поширення мережевих структур, тобто мережізація, на думку Р. Патюреля [5] є методом стратегічного менеджменту, який полягає в формуванні мережі з її вузлами та зв'язками для досягнення цілей відповідності з потребами та очікуваннями партнерів та ділової кон'юнктури.

Тобто, по суті, мережізація представляє собою відмову від вертикальної ієрархії бюрократичної організації, створення замість функціональних структур незалежних робочих груп, перехід до горизонтальної структури організації та заміну у значному ступені адміністративних відносин контрактними [1].

Розвиток мережізації та поширення мережевих структур потребує й відповідного підходу до їх управління, що повинен враховувати рівень, на якому відбувається співробітництво, та інші фактори. Відповідно до вказаного рівня мережізація може привести до двох організаційних моделей:

мережева структура великого підприємства, яке згуртовує коло себе та взаємодіє із малими підприємствами, які виконують за його дорученням різні спеціальні задачі. У даній моделі мережа є ієрархізованою, а велике підприємство є головним замовником виробництва продукції та послуг й займає домінуюче положення. Таке положення дозволяє йому відповідно до своїх інтересів відбирати партнерів залежно від рівня їх гнучкості, адаптивності до мінливого середовища, умов співробітництва та якості продукції. Але при цьому малі підприємства попадають в залежність від великого партнера, що суттєвим чином може обмежувати їх ринкову свободу;

мережа підприємств, схожих за розміром, юридично самостійних та підтримуючих самостійність одне одного. Як правило, така модель формується та діє у межах одного виду діяльності або регіону, що дозволяє значним чином підвищити конкурентоспроможність товарів та послуг, що виробляються підприємствами мережі. Управління взаємодією підприємств в рамках такої моделі на основі рівного партнерства та спільних економічних інтересів стимулює інноваційні процеси, підвищує їх стійкість та рівень економічної безпеки, а також спрощує управлінські задачі їх розвитку.

Перша модель мережевої структури відображає досить усталену модель взаємодії підприємств великого та малого бізнесу, засновану на використанні й поєднанні контрактної системи з внутрішньофірмовою ієрархією. Основними формами господарської взаємодії при цьому є франчайзинг, лізинг, субконтрактинг, аутсорсінг, венчурне фінансування та ін.

Друга модель представляє собою по суті дійсно мережу, учасники якої зв'язані рівноправними юридичними угодами або контрактами.

Поряд з цим мережева форма організації забезпечує усієї сукупності членів мережі і кожному учаснику окрему підвищену гнучкість та здатність оперативно виконувати завдання оптимальним чи близьким до оптимального способом [7, с. 72].

Загалом, такі структури дозволяють підвищувати ефективність функціонування взаємодіючих підприємств в цілому, при цьому зростає конкурентоспроможність продукції та послуг, з'являються можливості розробки та використання інновацій, скорочуються управлінські витрати та ін. До того ж мережева форма взаємодії здатна продукувати нові комплементарні форми підприємницької діяльності, які засновано на використанні специфіки внутрімержевих відносин. Їх перевагою, перш за все, є те, що вони не є статичними, можуть бути різним чином комбіновані, а це, у свою чергу, є основною синергетичного ефекту всіх підприємств, що входять до мережі.

Слід також звернути увагу на визначення мети існування мережевої організації Г.В. Тимофєєвою та Е.М. Семеновою, яка на їх думку полягає в уловлюванні позитивних екстерналій і забезпеченні умов їх відтворення в розширеному масштабі [8, с. 85]. До позитивних екстерналій функціонування мережевої структури вони відносять такі:

акселерація – здатність учасника мережі, вступаючи у взаємодію з іншими контрагентами, отримувати мультиплікаційний ефект на усю мережу через синергетичний вплив та відчувати мережевий ефект одночасно;

стандартизація – об'єднання суб'єктів, що випробовують вплив зовнішніх ефектів, сприяє виробленню узгоджених вимог і підходів до оцінки впливу ефектів і можливостей їх використання;

інтерналізація – це перетворення зовнішніх витрат на внутрішні в результаті об'єднання підприємств, які виробляють ті або інші блага;

інформатизація – можливість швидкого навчання суб'єктів мережевої організації, яка виступає важливим чинником для максимізації використання і широкого розповсюдження позитивних ефектів;

інтенсифікація.

На думку Й. Рюєгг-Штюрма та Л. Ахтенхагена існує чотири найбільш важливі переваги впровадження мережевих форм [9, с. 71]:

відмова від службових процедур по «фільтрації» відомостей про різні неполадки в роботі і раціоналізаторських пропозицій;

щільна конструкція відносин з імпліцитними здібностями до швидкого встановлення контактів забезпечує негайну колективну інтерпретацію і обробку важливих для підприємства подій;

корисність мережевих організацій, яка виражається у знятті системного захисту проти організаційних інновацій, що сприяє вирішенню конфліктів шляхом відкритих переговорних процесів, а не вказівок зверху;

наявність здібності підприємства до організаційних дій у результаті згладжування ієрархічних рівнів і розширення повноважень всіх членів колективу.

До того ж до однієї з головних переваг мережевої організації відносять її самовідтворюваність. Так, Т.А. Стюарт стверджує, що компанія з мережевою структурою здатна до самоорганізації, оскільки люди групуються навколо проектів, які необхідно здійснити [10]. Такого ж погляду притримується Е.Р. Метелева, яка наголошує, що «ключовими особливостями мережевих структур є їх самовідтворюваність, відсутність сильно вираженої залежності від персонального складу учасників» [7, с. 71].

Крім вже означених переваг, мережеві структури мають ще ряд [11]:

в них закладений елітарний принцип формування компетенцій; мережі виключають дублювання компетенцій робочої сили та виробничих потужностей;

вони не обтяжені політичними організаційними одиницями.

Однак, крім наявних переваг та позитивних якостей, мережеві структури також мають і недоліки, до яких слід віднести такі:

відсутність регуляторної функції структури організації;

складність рівнозначного забезпечення відповідною інформацією всіх учасників мережі, що має принципове значення в умовах асиметрії інформації, що існує на сьогодні;

високий рівень залежності від кадрового складу та «персональний» ризик;

високий рівень складності відносин, що визначається різномірністю складу учасників мережі;

значний рівень залежності від наявних ресурсів та ринку.

У свою чергу, Р. Патюрель відстоює положення про те, що функціонування у режимі мережі дає нові конкурентні переваги. Стратегічне управління мережами дозволяє скоротити витрати та підвищити прибутки, забезпечити швидкість реакції підприємства на зміни кон'юнктури [5, с. 77].

Слід визначити, що управління мережевими структурами передбачає послідовне вдосконалення та адаптацію інструментарію управління в залежності від етапу їх формування, розвитку, рівня господарювання, на якому здійснюється функціонування, а також специфіки учасників. Так, зокрема, на етапі створення мережевої структури основними питаннями менеджменту, що вирішуються, є скорочення та оптимізація витрат учасників мережі, диверсифікація діяльності, розширення сегменту ринку та закріплення на ньому, а також формування та нарощування мережевого потенціалу, що забезпечуватиме зростання рівня конкурентоспроможності та конкурентостійкості підприємств, що формують структуру. Значна роль при цьому повинна відводитися розробці та запровадженню інноваційного інструментарію управління.

По мірі розростання мережевої структури до основних завдань управління додаються проектування її оптимальної структури з огляду розширення діяльності компанії, а також забезпечення стійкості та ефективності функціонування кожного її підрозділу. Головна роль при цьому відводиться методам планування діяльності та прогнозування майбутніх умов функціонування та розвитку мережі.

Подальший розвиток мережевої структури потребуватиме з боку управління реалізації відповідних процедур щодо проектування мережевих вертикальних та горизонтальних інтеграційних зв'язків, а також розробки ефективних форм взаємодії підприємств або підрозділів в рамках мережевої структури.

Висновки. Слід наголосити, що розробка та реалізація означеного підходу до управління мережевими структурами та мережевими формами взаємодії дозволяє формувати єдину стратегію їх розвитку та організації самого процесу управління.

Таким чином, при розробці методів та підходів до управління мережевими структурами та мережевими формами взаємодії бізнес-структур необхідним є визначення місця мережізації в системі управління. Розвиток сучасного інструментарію управління доводить, що підприємство не обмежується декількома базовими стратегіями розвитку, одночасне використання яких є неможливим, як це вважалося до недавнього часу. Створення мережевої структури великого підприємства незалежно від форм взаємодії, що використовуються, покликане забезпечити його високоефективний стійкий розвиток та стимулювати економічне зростання всіх учасників мережі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Акулов В.Б. Теория организации: учебное пособие / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002.
2. Miles R.E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R.E. Miles, C.C. Snow. – New York, 1994.
3. Кафельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кафельс. – М.: ГУ-ВШЭ. 2001.
4. Ламанов А. Новые формы российских промышленных сетей / А. Ламанов // Проблемы теории и практики управления, 2004. – № 1.
5. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления, 1997. – № 3. – С. 76-81.
6. Мильнер Б. Уроки бюрократической системы управления / Б. Мильнер // Вопросы экономики, 1999. – № 1. – С. 86.
7. Метелева Е.Р. Разработка теоретико-методологических положений сетевого подхода / Е.Р. Метелева // Проблемы теории и практики управления, 2008. – № 3. – С.69-72.
8. Тимофеева Г.В. Сетевая организация бизнеса как форма закрепления положительных эффектов инфраструктуры [Текст] / Г.В. Тимофеева, Е.М. Семенова // Известия ВолгГТУ, 2006. – №6. – Том 11. – С. 83-88.
9. Рюэгг-Штюрм Й. Сетевые организационно-управленческие формы - мода или необходимость? / Й. Рюэгг-Штюрм, Л. Ахтенхаген // Проблемы теории и практики управления, 2000. – № 6. – С. 68-72.
10. Стюарт А.Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций; пер. с англ. В. Ноздриной / А. Т. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
11. Райсс М. Границы "безграничных" предприятий: перспективы сетевых организаций / М. Райсс // Проблемы теории и практики управления, 1997. – №1. – С. 92-97.

Рецензент статті
Д.е.н., проф. Бузько І.Р.
– ЕНТОВ;

Стаття надійшла до редакції
12.08.2011 р.