

УДК 332:658

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРАХ

Бузько І. Р., Галгаш Р. А.

INSTITUTIONAL MODEL OF STRATEGIC COORDINATION OF ENTERPRISES' INTERACTION IN REGIONAL CLUSTERS

Buzko I. R., Galgash R.A.

В статті запропонована інституціональна модель стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах. Проаналізовано взаємодію між контролюючими групами в регіональному кластері підприємств на основі відносин підпорядкованості і еквівалентності. Показано схему ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств. Обґрунтовано доцільність використання в стратегічній координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах мотиваційно-факторного аналізу. Визначено фактори, що впливають на процес змін в регіональному кластері підприємств: об'єктивні фактори зовнішнього середовища, мотиви і вимоги суб'єктів ініціації та внутрішні мотиви суб'єкта змін. Запропоновано похід до ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств, який може бути доведений до програмного рівня і служити основою діагностики в системі підтримки ухвалення рішень зі стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Ключові слова: стратегічна координація, регіональний кластер, підприємство, інститут, мета, група інтересів, взаємодія.

Постановка проблеми. Проблеми у функціонуванні та розвитку регіонів виникають на основі змін у реальних складових матеріального світу, але їх не можна розглядати окремо від трансформації уявлень про ці об'єкти в межах сучасної теорії управління та економічної теорії, які відбуваються наразі на основі інституціональної парадигми. Якщо звернутися до світової теорії і практики управління, то можна відзначити, що принципи детермінізму і оптимізації діяльності підприємства втратили свою актуальність в умовах динамічного зовнішнього середовища. В Україні ці процеси супроводжувалися процесом первісного накопичення капіталу та подальшим поділом сфер впливу у різних галузях промисловості між крупними власниками капіталів. Для існуючої сьогодні в Україні корпоративної структу-

ри економіки (основаної на інтересах окремих груп контролю) більшість напрямів наукових досліджень потребує свого корегування щодо інститутів власності, управління і контролю. Найбільше значення в таких умовах набуває динамічна складова взаємодії цих інститутів, яка виявляється в процесах стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Проблема стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері пов'язана з рядом важливих наукових і практичних завдань. Розробка та впровадження заходів щодо стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері по суті є інструментами регіонального управління, для реалізації яких необхідна відповідна система управління змінами, що виконує наступні основні функції: спрямовуючу – обґрунтування цілей і вибір головних шляхів їх досягнення; координуючу – балансування найважливіших ресурсних обмежень і узгодження суперечливих інтересів груп власності, управління та контролю; стимулюючу – формування стимулів до регіонального розвитку.

Одним з найбільш складних завдань в процесі стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері є узгодження суперечливих інтересів. Для його вирішення аналітик повинен мати чітке уявлення про склад і структуру економічних і політичних інтересів в регіоні, знати і постійно враховувати інтереси не тільки загальні для регіону та підприємств, але і специфічні. Без такого знання не можуть бути сформульовані цільові орієнтири розвитку регіональних кластерів підприємств, не може діяти і внутрішній механізм управління, механізм стимулювання і мотивації праці.

Аналіз досліджень і публікацій з даної проблеми показує, що регіональний кластер підприємств є складним комплексом взаємодій між окремими індивідами і групами з приводу надання ресу-

рсів і отримання вигоди. У попередніх дослідженнях нами було розроблено інституціональну модель взаємодії економічних агентів у процесі управління організаційними змінами на підприємстві [1]. Зважаючи на універсальність застосовуваного при цьому інструментарію моделювання, ці розробки можна застосовувати для моделювання стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональних кластерах.

Група суб'єктів, діяльність яких спрямована на досягнення однієї або сукупності тісно пов'язаних між собою цілей економічної системи, яка може пред'являти вимоги до підприємства зустрічається в наукових публікаціях під різними термінами: зацікавлені групи [2], контролюючі групи [3], групи інтересів [4], стейкхолдери [5]. Існування і взаємодія цих груп лежить в основі процесів функціонування і розвитку регіональних економічних систем.

Дана проблема не є новою для світової економічної думки. Основи її дослідження були сформульовані ще А. Берлі і Г. Мінзом в 30 рр. минулого сторіччя і здобули популярності як „позитивна теорія агентських відносин”. Питання розділення власності і контролю розвивають в своїх роботах Дж. Бернхем, Р. Гордон, Дж. К. Гэлбрейт, Д. Котц [6]. Проте, ясно сформульована проблема була значно пізніша (у неокласичних інституціоналістів М. Дженсена, В. Меклінга, Е. Фама [7, 8]).

Наявність груп інтересів в регіоні та на підприємстві визнається як в теоретичних роботах з питань управління, так і в підприємницькій практиці. У теоретичних дискусіях наголошуються наступні характерні особливості методу аналізу подібних груп: цей метод є в основному описовим, таким, що описує організації (підприємства) як сукупність кооперативних і конкурентних інтересів; сама концепція містить в собі інструментарій для дослідження відносин між керівництвом підприємства і різними групами претензій; вона служить базою для нормативного і стратегічного менеджменту, який направлений на поліпшення положення підприємства в результаті обліку вимог груп інтересів.

Метою даної статті є аналіз взаємодії між контролюючими групами в процесі стратегічної координації підприємств в регіональному кластері на основі відносин підпорядкованості і еквівалентності, розробити схему ідентифікації рівня впливу контролюючих груп, обґрунтувати доцільність використання у стратегічній координації взаємодії підприємств в регіональному кластері мотиваційно-факторного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Філософія виявлення груп інтересів повинна виходити з того, що їх претензії є легітимними [4, 9] і тому підлягають обліку. Легітимність претензій базується на зацікавленості керівництва підприємства або регіону в даних групах і ресурсах, що надаються ними.

При цьому слід мати на увазі, що ті інтереси регіонального кластеру підприємств, які не обмежують легітимність їх претензій, повинні бути від-

хилені з економічних міркувань, оскільки ігнорують факт обмеженості ресурсів підприємства. Необмежене задоволення вимог неможливе, оскільки це неминуче викличе дефіцит обмінного продукту. З свого боку групи інтересів у багатьох випадках не мають наміру без опору відмовлятися від своїх претензій. На практиці це приводить до виникнення політичних процесів у відносинах між групами, зокрема до боротьби за розподіл матеріальних і інших благ.

Якщо виходити з того, що для груп інтересів регіонального кластеру підприємств (тим більше окремих їх представників) характерна однонаправленість претензій, що пред'являються, то до даного методу застосовні основні положення моделі економічної поведінки. Це означає, що основу аналізу складає уявлення про окремі групи інтересів як активних одиниць, що діють заради досягнення власної вигоди. Вся сукупність подій, що відбуваються в оточенні підприємства, пояснюється у такому разі активністю окремих груп.

До категорії груп інтересів регіонального кластеру підприємств відносять не тільки власників підприємства чи акціонерів, але і його працівників, кредиторів, клієнтів та інших зацікавлених осіб. Прагнучи домогтися задоволення своїх претензій, такі групи в особі своїх представників вступають у відносини з керівництвом підприємства чи іншими групами інтересів регіонального кластеру підприємств, причому ці відносини можуть носити конфліктний характер. У таких ситуаціях керівництво підприємства має виважено оцінювати конфліктні фактори, забезпечуючи собі якомога більш широке поле дій. У свою чергу між групами інтересів регіонального кластеру підприємств виникають тимчасові й постійно мінливі зв'язки. Подібний підхід дозволяє зробити наступні висновки:

поводження груп інтересів регіонального кластеру підприємств визначається стимулами: ці групи поводяться у відповідності зі своїми претензіями і власною вигодою. Їхня активність залежить від переваги тих чи інших альтернативних вчинків;

стимули є продуктом комбінації різних пільг і обмежень: зміни в пільгах чи розходження в них впливають на поведінку лише у випадках, коли вони можуть бути реально відстежені (наприклад, у результаті опитувань). Якщо пільги вже отримані, то зміни в поведінці можуть бути пояснені видимими змінами у сфері можливостей груп інтересів регіонального кластеру підприємств;

обмеження визначають сферу можливих дій: до найважливіших обмежень такого роду відносять фактичні чи очікувані доходи, частку в майні, відносні ціни товарів, терміни.

Взаємодії між групами чи окремими індивідами в регіональному кластері підприємств можна представити двома граничними відносинами: відносини підпорядкованості (існує ієрархія, закріплена визначеними нормами (посадовими інструкціями,

трудоим договором)) і відносини еквівалентності (взаємодія груп одного ієрархічного рівня).

Беручи до уваги зазначені співвідношення, для побудови моделі соціально-економічної динаміки в регіональному кластері підприємств можна використовувати два типи моделей, відомих у системному аналізі: модель ієрархічної структури [10] і модель Гермеєра [11].

Необхідність ієрархічної організації в регіональному кластері підприємств – наслідок їхньої складності, коли централізована обробка інформації або просто неможлива, або вимагає таких витрат часу (чи засобів), що неприпустимі з технічних умов.

Проблема змін в ієрархічній організації в регіональному кластері підприємств зводиться до співставлення двох суперечливих тенденцій. Перехід до ієрархічної структури зводить до стратегій, але одночасно і знижує рівень невизначеності, тобто унеможлиблює одержання більш якісного рішення. Вибір структури системи, що володіє ієрархічною формою організації, зустрічає ряд труднощів. Кількість можливих архітектурних форм в регіональному кластері підприємств складає деяка кінцева множина. Проектуючи нову систему соціально-економічної взаємодії, необхідно одночасно вибрати і стратегію (визначити значення керуючих функцій), і найкращу „архітектуру” регіонального кластеру підприємств.

У випадку ієрархічної моделі, деякий суб'єкт прагне досягти визначених цілей:

$$F(x_1, \dots, x_N, y_1, \dots, y_N) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де x_i — управляючий вплив на окремих суб'єктах, кожен з яких має власні цілі:

$$f_i(x_i, y_i) \rightarrow \max_{i=1, \dots, N}. \quad (2)$$

Інтереси підлеглих груп визначаються величинами y_i , що знаходяться в їхньому власному розпорядженні, величинами x_i , якими розпоряджається контролююча група. У цій найпростішій схемі передбачається, що значення цільової функції підлеглого номера (і) не залежить від дій інших підлеглих.

Нерівноправність суб'єктів виявляється в тому, що саме контролююча група призначає правила формування управлінського впливу x_i , кожен з яких залежать тим чи іншим чином від дій підлеглих (від їхнього вибору величин y_i), і підлеглим ці правила стають відомі в той момент, коли вони приймають рішення про вибір величин y_i . Тим самим контролююча група в ієрархічних системах описаного типу має можливість спрямовувати в потрібне русло зусилля потрібних суб'єктів.

Оптимальне управління в ієрархічних системах означає такий вибір x_i , що припускає при даних значеннях функцій f_i , які характеризують інтереси

окремих суб'єктів, максимізацію цільової функції контролюючої групи.

Поряд з тим, що регіональний кластер підприємств являє собою сукупність ієрархічних зв'язків, існує також рівень еквівалентної взаємодії, на якому всі суб'єкти рівноправні, а будь-яка ієрархія відсутня у принципі. Функціонування таких систем вимагає прийняття колективних рішень, тому вони не можуть бути описані за допомогою ієрархічних схем.

Система, що має зазначену властивість, відома як система Гермеєра. Це ситуація, що у теорії дослідження операцій одержала назву „мандрівники в одному човні”. Якщо в системі наявні N рівноправних партнерів (суб'єктів), кожен з яких володіє визначеними власними цілями, але крім власних цілей усі вони володіють однією загальною метою, то потрібно, щоб кожен із суб'єктів заради досягнення загальної мети поступився частиною своїх інтересів.

Якщо розглянути систему, у якій є N суб'єктів, цільовими функціями яких будуть $f_i(x_i)$, $i=1, \dots, N$, де ресурс x_i знаходиться цілком у розпорядженні суб'єкта номера (і), то крім цих цільових функцій наявна ще деяка загальна мета, яку будемо описувати функцією $F(y_1, \dots, y_i)$. Її значення будуть залежати вже від діяльності всіх партнерів: y_i – ресурс, що виділяє суб'єкт номера (і) для досягнення загальної мети, – його внесок у колективну мету.

Таким чином, цілі кожного із суб'єктів в регіональному кластері підприємств описуються векторним критерієм

$$f_i(x_i) \rightarrow \max, F(y_1, \dots, y_N) \rightarrow \max \quad (3)$$

причому $x_i + y_i = a_i$, $i = 1, \dots, N$, де a_i – деякий сумарний ресурс, що знаходиться в розпорядженні суб'єкта в регіональному кластері підприємств номера (і). Виходить, що кожен із суб'єктів повинен якось розділити свій ресурс: частина ресурсу, величину x_i , він може спрямувати на досягнення своїх особистих, „егоїстичних” цілей, а іншу частину ресурсу, $y_i = a_i - x_i$, він спрямовує на забезпечення суспільних інтересів.

Аналіз подібної конфліктної ситуації повинен початися зі зведення векторного критерію до деякого скалярного критерію:

$$J_i = \Psi(f_i(x_i), F(y_1, \dots, y_N)) \quad (4)$$

де \square – деякий оператор згортки критеріїв f_i і F , наприклад:

$$J_i = \min\{\lambda_i f_i(x_i), F(y_1, \dots, y_N)\}, \quad (5)$$

чи

$$J_i = f_i(x_i) + \mu F(y_1, \dots, y_N), \quad (6)$$

де λ_i і μ – вагові коефіцієнти, що характеризують ступінь зацікавленості суб'єктів у досягненні загальної мети.

Для статичних гермеєровських систем справедлива наступна Теорема Гермеєра – Вателя. Нехай f_i, F – монотонно зростаючі функції своїх змінних. Тоді існують стійкі рішення, серед яких щонайменше одне є ефективним.

Автори цієї теореми не тільки встановили її справедливість, але й запропонували ефективний спосіб визначення ситуації рівноваги. Він зводиться до наступної системи процедур. Упорядкуємо всіх суб'єктів за принципом:

$$\lambda_1 f_1(a_1) \geq \lambda_2 f_2(a_2) \geq \dots \geq \lambda_N f_N(a_N) \dots \quad (7)$$

Тоді виявляється, що існує таке $p \leq N$, що всі y_i для $i \geq p$ повинні бути прийняті рівними нулю (тобто суб'єкти, у яких $\lambda_i f_i(a_i)$ малі, можуть усі свої ресурси витратити на досягнення своїх внутрішніх (егоїстичних) цілей. А інші величини y_i будуть визначатися із системи рівнянь

$$\lambda_i f_i(y_i) = F(y_1, \dots, y_p, 0, \dots, 0), \quad i=1, 2, \dots, p \dots \quad (8)$$

У результаті ми визначаємо рівень впливу окремих суб'єктів в регіональному кластері підприємств на формування загальної мети. Зазначимо, що частина партнерів взагалі не бере участі в колективних заходах. Ці суб'єкти або не мають достатнього ресурсу, або мають низьку технологію ($f_i(a_i)$ мало), або в них низька зацікавленість у підсумках колективного рішення (λ_i мало).

Для ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств пропонується наступна схема (рис.).

У результаті виявлення значимих груп інтересів в регіональному кластері підприємств формується компромісна система цільових переваг, що знаходить висвітлення в нормативній групі показників. Надалі стратегічна координація розвитку в регіональному кластері підприємств зводиться в такому випадку до визначення відхилення фактичної системи показників від цільової (нормативної чи еталонної), чи до оцінки стратегічних рішень з погляду забезпечення мінімального відхилення від цільової моделі.

З урахуванням зазначеного стратегічна координація взаємодії підприємств в регіональному кластері повинна здійснюватися на основі мотиваційно-факторного аналізу. На динаміку регіонального кластеру підприємств, як складної соціально-економічної системи, впливають, по-перше, об'єктивні фактори зовнішнього середовища, по-друге, суб'єктна складова. Фактори зовнішнього середовища впливають на механізм формування стимулів, мотивів і, отже, цілей здійснення змін. Мотиви змін є вихідним моментом у ланцюжку причинно-наслідкових зв'язків процесу змін і, у той же час, є основою для виявлення цілей змін. Мотиви змін суб'єкта регіонального кластеру підприємств обумовлені особливостями утворення цілі, закріплені за суб'єктом, як за інститутом.

Група джерел фінансових ресурсів	Суб'єкти регіонального кластеру підприємств	Сума	Питома вага джерела	Експертна оцінка сили впливу вимог і-ої групи на цілі суб'єкта в регіональному кластері підприємств	Інтегральний показник сили впливу
Власні ресурси	Великі акціонери	y_1	$y_1 / \sum y_i$	λ_1	$\lambda_1 y_1 / \sum y_i$
	Зовнішні дрібні акціонери	y_2	$y_2 / \sum y_i$	λ_2	$\lambda_2 y_2 / \sum y_i$
	Менеджмент підприємства	y_3	$y_3 / \sum y_i$	λ_3	$\lambda_3 y_3 / \sum y_i$
	Працівники підприємства	y_4	$y_4 / \sum y_i$	λ_4	$\lambda_4 y_4 / \sum y_i$
Позикові ресурси	Кредитні ресурси банків	y_5	$y_5 / \sum y_i$	λ_5	$\lambda_5 y_5 / \sum y_i$
	Власники облігацій	y_6	$y_6 / \sum y_i$	λ_6	$\lambda_6 y_6 / \sum y_i$
Кредиторська заборгованість	Бюджет	y_7	$y_7 / \sum y_i$	λ_7	$\lambda_7 y_7 / \sum y_i$
	Постачальники	y_8	$y_8 / \sum y_i$	λ_8	$\lambda_8 y_8 / \sum y_i$
	Працівники підприємства	y_9	$y_9 / \sum y_i$	λ_9	$\lambda_9 y_9 / \sum y_i$
Сума		$\sum y_i$	1,00		$\sum y_i$

Рис. Схема ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств

Цільовий опис регіонального кластеру підприємств варто шукати в сфері мотивації людей, тобто у сфері взаємодії їх інтересів, вигоди. Але для цього потрібно мати чітке уявлення про склад і структуру економічних інтересів в регіональному кластері підприємств, знати та постійно враховувати інтереси не тільки загальні для всього регіонального кластеру підприємств, але й специфічні – колективів підрозділів (основних, допоміжних, управлінських), а також різних категорій працівників (за статтю, віком, рівнем кваліфікації). Без такого знання не може діяти внутрішній механізм стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері, економічного управління, механізм стимулювання і мотивації праці.

Не менш важливим є і зовнішній контур – механізм взаємодії в регіональному кластері підприємств з різними агентами і контрагентами, партнерами й конкурентами в регіоні, країні, ближньому і далекому зарубіжжі. За своєю новизною і набором багатов в чому незвичним, висунутим ринком, цей механізм ще більш складний.

Проблема ідентифікації цільової моделі регіонального кластеру підприємств, в залежності від співвідношення переваг окремих груп інтересів, носить якісно-кількісний характер і тому сполучено з численними труднощами. Дані питання залишаються сьогодні мало вивченими у вітчизняній і закордонній науці й практиці управління. У той же час рішення даної проблеми дозволило б виробити збалансовану за інтересами і цілями модель стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Процес змін в регіональному кластері підприємств можна визначати як вироблення рішення з боку легітимних власників, тобто суб'єкта, що має законне право ініціювати початок змін.

Фактори, що впливають на процес змін, можна поділити на об'єктивні фактори зовнішнього середовища, мотиви і вимоги суб'єктів ініціації та внутрішні мотиви суб'єкта змін. Група суб'єктів ініціації має істотне значення для процесу функціонування й розвитку об'єкта (підприємства) і безпосередньо бере участь у цих процесах. Цю групу, в яку входять працівники, менеджмент і співвласники підприємства, ми називаємо „внутрішні суб'єкти ініціації”. Виділення внутрішніх суб'єктів ініціації пов'язане з тим, що будь-які процеси, чи то функціонування чи розвиток, здійснюють конкретні виконавці. Якщо вони не є ініціюючою зміни стороною, то виникають значні витрати, відомі у менеджменті як „витрати опортуністичної поведінки” [12], „витрати контролю за поведінкою виконавця” [13], „інформаційні витрати” [14], „витрати щодо здійснення та захисту контрактів” [15]. Цей механізм вимагає особливого обліку при здійсненні мотиваційно-факторного аналізу такої групи, як „внутрішні суб'єкти ініціації”.

На вирішення суб'єкта змін впливають три складові: внутрішні мотиви суб'єкта змін; вимоги зовнішніх сторін, що не можуть одержати легітимного права ініціювати зміни; об'єктивні фактори зовнішнього середовища. Внутрішні мотиви суб'єкта змін обумовлені особливостями формування цілей, закріпленими за даним суб'єктом, як за інститутом. Тому можна припустити визначену цільову модель, асоційовану з даним інститутом, і визначити набір переваг щодо напрямків розвитку об'єкта.

Друга група факторів пов'язана з розходженнями між „суб'єктом змін” і „суб'єктом ініціації”. Під „суб'єктом змін” ми розуміємо безпосередньо легітимного власника чи контролюючу групу. „Суб'єкт ініціації” – група, що пред'являє визначені вимоги до „суб'єкта змін”, для задоволення яких необхідно здійснити управління об'єктом контролю.

Будь-які зміни в регіональному кластері підприємств стратегічного характеру починаються з того моменту, коли ініціатор змін одержав підтримку з боку легітимного власника. Якщо ініціатива змін виходить від легітимного власника, тобто обумовлена внутрішніми мотивами, то суб'єкт ініціації та суб'єкт змін збігаються. У цьому випадку має місце чітко виражена спрямованість змін, і, як правило, формулювання мети та її критеріальний опис не становить великих труднощів.

У більшості ж випадків має місце нееквівалентність суб'єкта ініціації та суб'єкта змін. Так суб'єктом ініціації можуть виступати агенти, що не мають легітимного права здійснювати управління і контроль над підприємством, і тому звертаються з визначеною вимогою до власника. Власник же підприємства у відповідь на акт ініціації повинен здійснити відповідні впливи на об'єкт для задоволення вимог в рамках цілей функціонування чи цільової адаптації.

Третя група факторів обумовлена об'єктивною динамікою зовнішнього середовища і впливає як на внутрішні мотиви суб'єкта змін, так і на суб'єктів ініціації і на сам об'єкт.

Висновки. В результаті виявлення значущих груп інтересів в регіональному кластері підприємств формується компромісна система цільових переваг, яка знаходить віддзеркалення в нормативній групі показників. Надалі управління процесами розвитку регіонального кластеру підприємств зводиться у такому разі до визначення відхилення фактичної системи показників від цільової, або до оцінки стратегічних рішень з погляду забезпечення мінімального відхилення від цільової моделі. Пропонований похід до ідентифікації рівня впливу контролюючих груп в регіональному кластері підприємств може бути доведений до програмного рівня і служити основою діагностики в системі підтримки ухвалення рішень зі стратегічної координації взаємодії підприємств в регіональному кластері.

Література

1. Галгаш Р.А. Інституціональна модель взаємодії економічних агентів у процесі управління організаційними змінами на підприємстві / Р.А. Галгаш // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Зб. наук. праць. Серія: економічна. Вип. 36-2. — Донецьк, ДонНТУ, 2009. — С. 16–21.
2. Козаченко Г.В. Основи корпоративного управління / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, Е.Н. Коренев. — Луганськ: Видавництво СНУ, 2001. — 480 с.
3. Бень Т. Институциональные предпосылки контроля над акционерным предприятием / Т. Бень, А. Педько // Экономика Украины. — 1998. — №7. — С. 12-18.
4. Шальтеггер Ш. Формирование и реализация претензий групп интересов, связанных с предприятием / Ш. Шальтеггер // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — №6. — С. 12-19.
5. Виханский О. Эффективный менеджмент - красиво, но абсурдно / О. Виханский // БОСС. — 2002. — №10. — С. 22-26.
6. Ярцева Н.В. Современные концепции экономической мысли / Н.В. Ярцева. — Барнаул: Изд-во ММЦАГУ, 2003. — 820 с.
7. Jensen M. C. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1973. — №5. — P. 108-123.
8. Fama E. Agency Problems and the Theory of the Firm / E. Fama // Journal of Political Economy. — 1980. — №88. — P. 56-64.
9. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.В. Понамарьов, О.М. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
10. Моисеев Н. Н. Математические задачи системного анализа / Н. Н. Моисеев. — М.: Главная редакция физико-математической литературы, 1981. — 487 с.
11. Гермейер Ю. Б. Игры с противоположными интересами / Ю. Б. Гермейер. — М.: Наука, 1976. — 244 с.
12. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, „отношенческая” контракция / О. И. Уильямсон. — Спб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
13. Jensen M. Rights and Production Functions / M. Jensen, W. Meckling // An Application to Labour Managed firms and Codetermination, in Journal of Business. — 1979 — № 52. — P. 76-90.
14. Stigler G. J. The economics of information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. — 1961. — №2. — P. 43-51.
15. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law and Economics. — 1982. — №1. — P. 17-31.

References

1. Halhash R.A. Instytutsionalna model vzaiemodii ekonomichnykh ahentiv u protsesi upravlinnia orhanizatsiiny my zminamy na pidpriemstvi / R.A. Halhash // Naukovi pratsi Donetskooho natsi-onalnoho tekhnichnoho universytetu. Zb. nauk. prats. Serii: eko-nomichna. Vyp. 36-2. — Donetsk, DonNTU, 2009. — S. 16–21.
2. Kozachenko H.V. Osnovy korporatyvnoho upravlinnia / H.V. Kozachenko, A.E. Voronkova, E.N. Koreniev. — Luhansk: Vydavnytstvo SNU, 2001. — 480 s.
3. Ben T. Ynstytutsyonalnie predposilky kontrolia nad aktsyonernim predpriiatyem / T. Ben, A. Pedko // Ekonomyka Ukraini. — 1998. — #7. — S. 12-18.
4. Shaltehher Sh. Formyrovanye y realizatsyia pretenzyi hrupp ynteressov, sviazannikh s predpriiatyem / Sh. Shaltehher // Problemi teoryy y praktyky upravlenyia. — 1999. — #6. — S. 12-19.
5. Vykhanskyi O. Effektyvnii menedzhment - krasyyvo, no absurdno / O. Vykhanskyi // BOSS. — 2002. — #10. — S. 22-26.
6. Yartseva N.V. Sovremennie kontseptsyy ekonomicheskoi misly / N.V. Yartseva. — Barnaul: Yzd-vo MMTsAHU, 2003. — 820 s.
7. Jensen M. C. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. — 1973. — №5. — P. 108-123.
8. Fama E. Agency Problems and the Theory of the Firm / E. Fama // Journal of Political Economy. — 1980. — №88. — P. 56-64.
9. Kozachenko H.V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia : [monohrafiia] / H.V. Koza-chenko, V.V. Ponomarov, O.M. Liashenko. — K.: Libra, 2003. — 280 s.
10. Moyseev N. N. Matematycheskye zadachy systemnoho analiza / N. N. Moyseev. — M.: Hlavnaiia redaktsyia fizyko-matematycheskoi lyteraturi, 1981. — 487 s.
11. Hermeier Yu. B. Yhri s neprotyvopolozhnyimi intere-samy / Yu. B. Hermeier. — M.: Nauka, 1976. — 244 s.
12. Uyliamson O. Y. Ekonomycheskye ynstytuti kapytalyzma. Fyrmi, rinky, „otnoshencheskaia” kontraktatsiia / O. Y. Uyliamson. — Spb.: Lenyzdat; CEV Press, 1996. — 702 s.
13. Jensen M. Rights and Production Functions / M. Jensen, W. Meckling // An Application to Labour Managed firms and Codetermination, in Journal of Business. — 1979 — № 52. — P. 76-90.
14. Stigler G. J. The economics of information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. — 1961. — №2. — P. 43-51.
15. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law and Economics. — 1982. — №1. — P. 17-31.

Бузько И. Р., Галгаш Р. А. Институциональная модель стратегической координации взаимодействия предприятий в региональных кластерах

В статье предложена институциональная модель стратегической координации взаимодействия предприятий в региональных кластерах. Проанализировано взаимодействие между контролирующими группами в региональном кластере предприятий на основе отношений подчиненности и эквивалентности. Показана схема идентификации уровня влияния контролирующих групп в региональном кластере предприятий. Обоснована целесообразность использования в стратегической координации взаимодействия предприятий в региональных кластерах мотивационно-факторного анализа. Определены факторы, влияющие на процесс изменений в региональном кластере предприятий: объективные факторы внешней среды, мотивы и требования субъектов инициации и внутренние мотивы субъекта изменений. Предложен подход к идентификации уровня влияния контролирующих групп в региональном кластере предприятий, который может быть доведен до программной реализации и служить основой диагностики в системе поддержки принятия решений по стратегической координации взаимодействия предприятий в региональном кластере.

Ключевые слова: стратегическая координация, региональный кластер, предприятие, институт, цель, группа интересов, взаимодействие.

Buzko I. R., Galgash R.A. Institutional model of strategic coordination of enterprises' interaction in regional clusters

The article proposes the institutional model of strategic coordination of enterprises' interaction in regional clusters. The interaction between controlling groups in the regional cluster of enterprises on the basis of relations of subordination and equivalence has been analyzed. The scheme of identification of the level of influence of control groups in the regional cluster of enterprises has been shown. The expediency of using motivational factor analysis in strategic coordination of enterprises' interaction in regional clusters has been substantiated. The factors influencing the process of changes in the regional cluster of enterprises have been determined. They include objective factors of the external environment, motives and requirements of the subjects of initiation and internal motives of the subject of changes. The approach to identification of the level of influence of control groups in the regional cluster of enterprises has been proposed. This approach can be adjusted to the program level and serve as the basis for diagnostics in the decision support system for strategic coordination of enterprises' interaction in the regional cluster.

Key words: strategic coordination, regional cluster, enterprise, institute, goal, group of interests, interaction.

Бузько Ірина Романівна – д.е.н., проф., професор кафедри міжнародної економіки і туризму Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк)

Галгаш Руслан Анатолійович – к.е.н., доц., директор інституту економіки та управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк)

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 05.06.2017.