

organization with the corresponding key stakeholders. The final decision as for organization risk-sustainability condition is formed through application of the principles accepted in risk-sustainability organization policy, considering its risk-sustainability in the context of interactions with key stakeholders.

Key words: *business process, uncertainty, risk-sustainability, risk-secure, linguistic variables.*

УДК 658.1+658.51

Е. В. Хаджинова

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ УЧАСТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТИ

В статье предложен научно-методический подход к оценке целесообразности участия промышленного предприятия в предпринимательской сети, основанный на использовании комплекса критериев, который учитывает влияние участия предприятия в сети, как на само предприятие, так и на сеть в целом. Такая оценка позволяет повысить объективность принятия решений в отношении присоединения к одной из существующих предпринимательских сетей или создания новой.

Ключевые слова: *промышленные предприятия, предпринимательская сеть, критерии целесообразности, экономическая эффективность.*

Постановка проблемы. Существующие условия работы промышленных предприятий Украины в период мирового и местного финансово-экономического кризиса, сокращения доступности кредитования, снижения спроса со стороны основных потребителей, снижения экспорта требуют от промышленных предприятий выработки механизмов адекватного реагирования на динамичные изменения внешней среды. В этом контексте возникает необходимость совершенствования не только хозяйственных процессов на самих промышленных предприятиях, но и совершенствования механизмов взаимодействия с контрагентами и интенсификации сотрудничества с партнерами по цепочкам создания стоимости. Одним из наиболее целесообразных направлений повышения эффективности работы предприятий и реагирования на угрозы, связанных с экономическим кризисом, в современных условиях является выбор стратегии участия в предпринимательских сетях.

Анализ последних исследований и публикаций. Концептуальные аспекты управления сетевыми организациями в бизнесе, а также методы формирования сетевой межфирменной кооперации рассматривались в работах Асаул А.Н. и его соавторов [1], Светунькова М.Г. [7], Войнаренко М.П. [3]. Реализация стратегии участия в предпринимательских сетях является трудоемким и сложным процессом, требующим длительной подготовки и оценки широкого набора факторов. В настоящее время этот процесс достаточно слабо изучен на украинских предприятиях ввиду недостатка опыта работы в соответствующей сфере и низкой распространенности предпринимательских сетей в практике организации взаимодействия промышленных предприятий. Все это требует разработки эффективного и простого в применении научно-методического подхода к оценке целесообразности участия предприятия в предпринимательской сети.

Изложение основного материала. Этапы оценки целесообразности участия предприятия в существующей предпринимательской сети или создания новой сети представлены на рис. 1.

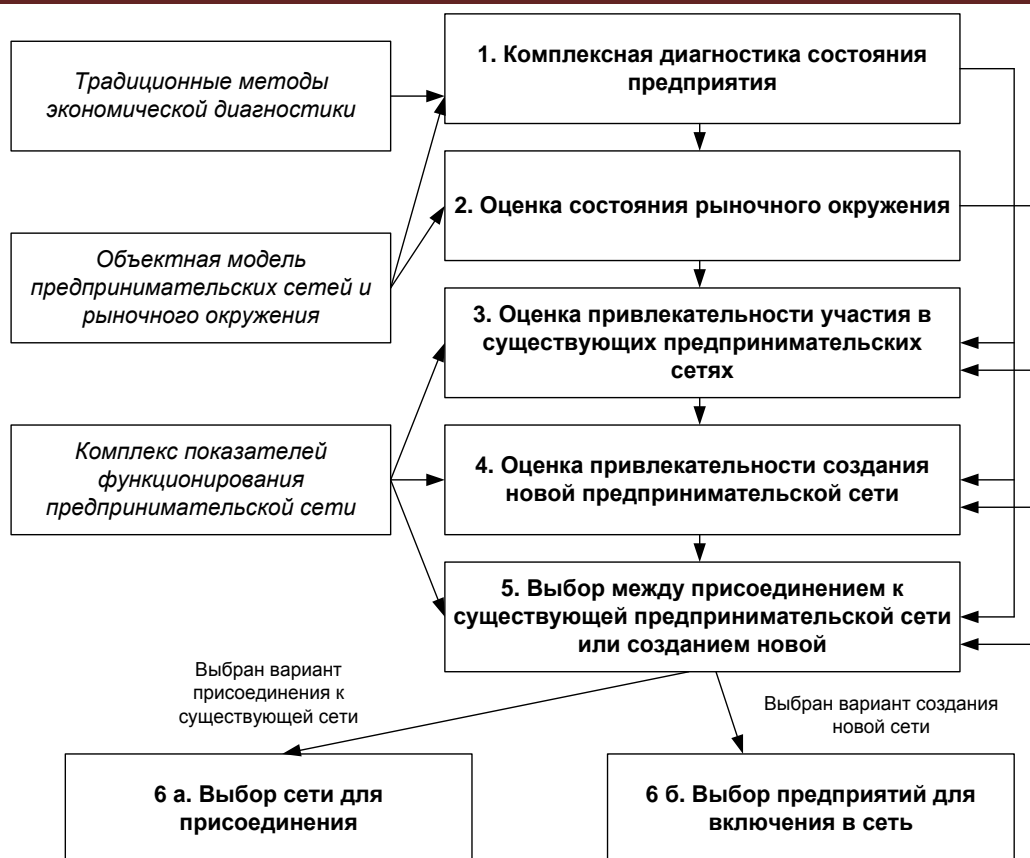


Рис. 1. Этапы оценки целесообразности участия предприятия в существующей предпринимательской сети или создания новой сети

Процесс оценки начинается с комплексной диагностики состояния предприятия и оценки состояния рыночного. Затем следует оценка привлекательности участия в существующих предпринимательских сетях и сопоставление ее с привлекательностью создания новой предпринимательской сети. Возможна ситуация, когда привлекательность существующих сетей или варианта создания новой сети будет настолько низка, что предприятие будет вынуждено отказаться от идеи участия в предпринимательской сети. Если же целесообразность подтверждается, то необходимо выбрать предпринимательскую сеть для присоединения или выбрать предприятия для включения в сеть.

Первым этапом оценки целесообразности участия предприятия в предпринимательской сети является комплексная диагностика состояния предприятия. Несмотря на то, что предприятия в ходе своей деятельности занимаются накоплением больших объемов информации о своей производственной и хозяйственной деятельности, руководители предприятия зачастую испытывают проблемы с правильным использованием накопленной информации в процессе принятия управленческих решений [9]. В этом контексте возникает вопрос о выборе инструментария для оценки потенциала предприятия применительно к участию в предпринимательской сети, который бы позволял оперативно определять внутренние недостатки и возможности отдельных подразделений и предприятия в целом, а также выявлять резервы, позволяющие повысить эффективность деятельности предприятия.

Осуществление любой стратегии развития, в частности путем участия в предпринимательских сетях, требует проведения оценки его текущего состояния и анализа его возможностей с использованием инструментария экономической

диагностики [4]. А.Е. Кузьмин в работах [6;8] подчеркивает зависимость эффективности диагностики от выбора инструментария и рекомендует использовать многокритериальную диагностику деятельности промышленных предприятий, как неотъемлемый элемент их систем менеджмента, который выполняет ряд функций, включая информационную, идентификационную, исследовательскую, аналитическую, регулирующую, симптоматическую, предупредительную, направляющие и др. В работе Т.А. Загорной [5, с. 34-53] понятие «инструментарий экономической диагностики» рассматривается как комплекс методов диагностики, включающий методы анализа факторов производства, качественные и количественные методы прогнозирования, экономико-математические методы и т.д. Т.Г.Бень [2] особое внимание при диагностике деятельности предприятий предлагает уделять учету рисков. При оценке целесообразности участия промышленных предприятий в предпринимательских сетях необходимо в первую очередь выполнить диагностику экономического потенциала предприятия, как способности выпускать продукцию или оказывать услуги, которые будут востребованы потенциальными партнерами по предпринимательской сети.

Применительно к участию промышленных предприятий в предпринимательской сети основным элементом экономического потенциала является ресурсный потенциал. Несмотря на то, что существует целый ряд исследований, посвященных оценке и анализу потенциала предприятий, отсутствует подход к комплексной оценке потенциала промышленного предприятия в контексте оценки целесообразности его участия в предпринимательской сети. Такой подход на практике должен давать возможность проанализировать и оценить готовность и целесообразность для промышленного предприятия взаимодействовать с другими предприятиями предпринимательской сети, а также должен способствовать повышению качества управления предприятием в целом.

Отдельным вопросом является принятие решения о создании новой предпринимательской сети или интеграция в уже существующую. В обобщенном виде процедура выбора между созданием собственной предпринимательской сети и участием в уже существующей предпринимательской сети представлена на рис. 2.



Рис. 2. Выбор между созданием новой предпринимательской сети и вступлением в существующую.

В целом, можно выделить два случая начала деятельности предприятия в рамках предпринимательской сети: создание новой предпринимательской сети и сотрудничество с существующей. Основное преимущество первого варианта заключается в возможности формулировать условия участия и основные приоритеты деятельности сети с учетом потребностей предприятия, а основное преимущество второго варианта – отсутствие необходимости в значительных затратах времени, сил и средств на различные организационные аспекты создания предпринимательской сети, включая переговоры, убеждение партнеров в целесообразности участия, разработку юридического оформления сотрудничества и т.п.

На рис. 3 в схематическом виде показан процесс присоединения предприятия к существующей предпринимательской сети, а на рис. 4 – процесс создания по инициативе предприятия новой предпринимательской сети. Эти процессы в значительной мере похожи, однако имеют несколько существенных отличий, прежде всего, в части свободы действия предприятия: при присоединении к существующей сети предприятие вынуждено следовать ее правилам, в то время как при создании новой сети предприятие имеет большую свободу: устанавливать правила взаимодействия, привлекать интересующих его контрагентов, устанавливать процедуры разрешения споров и т.п.

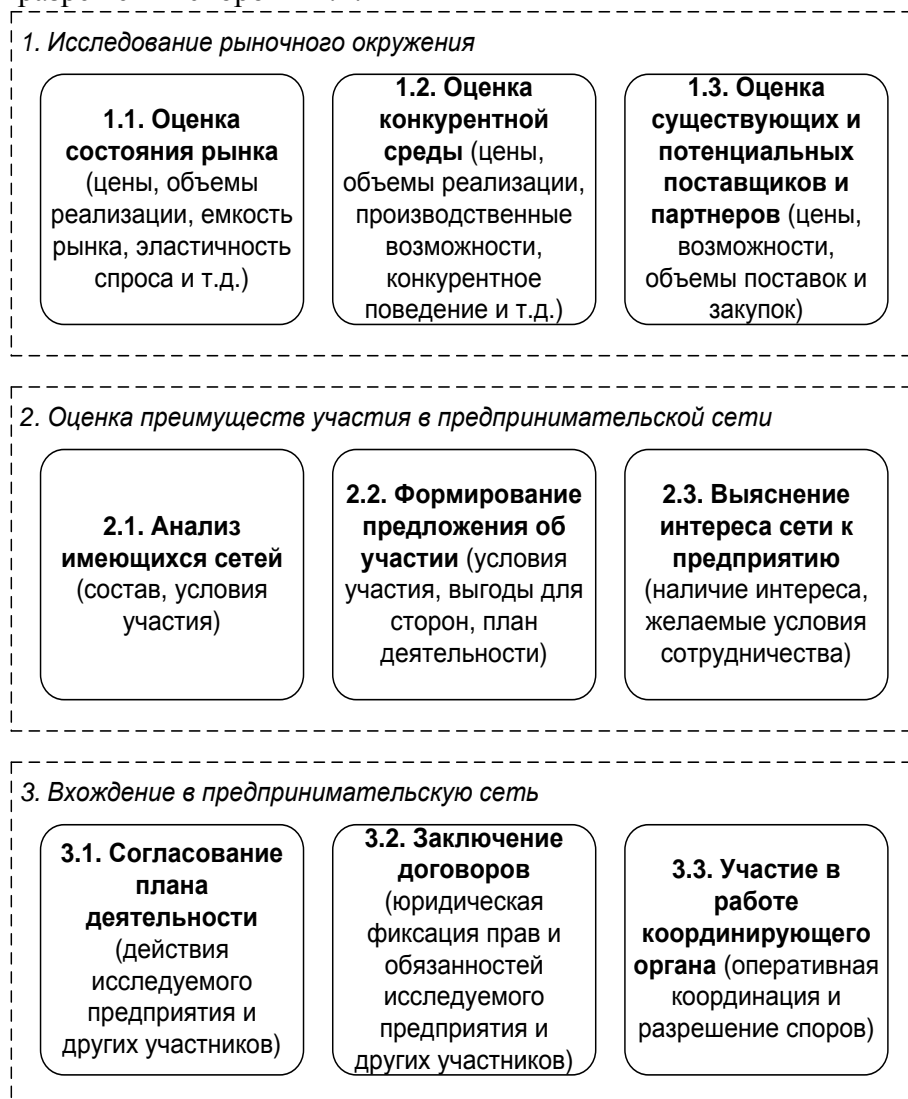


Рис. 3. Порядок действий предприятия при присоединении к существующей предпринимательской сети.

При присоединении к существующей предпринимательской сети необходимо на первом этапе исследовать рыночное окружение, конкурентную среду, существующих и потенциальных поставщиков и партнеров. Это позволит сформулировать потребности предприятия, которые могут быть удовлетворены за счет участия в предпринимательской сети. На втором этапе осуществляется оценка преимуществ участия в предпринимательской сети, включая анализ имеющихся сетей, сформировать предложения об участии в выбранной сети и выяснить интерес сети к предприятию. Фактически, речь идет о том, может ли вступление предприятия в сеть принести взаимную выгоду, как самому предприятию, так и участникам уже существующей сети. Если такая выгода может быть получена, то можно переходить к третьему этапу – согласовать план деятельности, зафиксировать юридические аспекты сотрудничества, путем принятия взаимных обязательств, а также принимать участие в работе координирующего органа, если он предусмотрен в данной сети.



Рис. 4. Порядок действий предприятия при создании новой предпринимательской сети.

При создании новой предпринимательской сети первый этап аналогичен варианту присоединения к существующей, и ставится цель сформулировать потребности, которые предприятие может удовлетворить за счет участия в предпринимательской сети. На втором этапе осуществляется отбор участников предпринимательской сети, в частности, необходимо сформировать перечень потенциальных участников с учетом их ценности для сети. Далее необходимо сформулировать предложения участникам, в которых будут отражены условия участия, выгоды, план деятельности. На завершающем шаге второго этапа выясняется интереса потенциальных партнеров к участию в сети, желаемые условия сотрудничества, на которых они согласны вступить в предпринимательскую сеть. На третьем этапе речь идет об окончательном формировании предпринимательской сети, включая согласование плана, отражающего

действия каждого предприятия, как участника в рамках сети; заключение договоров, фиксирующих юридическую сторону сотрудничества. Также возможно создание координирующего органа, который будет заниматься оперативной координацией работы предпринимательской сети и разрешением споров.

Независимо от выбранного варианта участия в предпринимательской сети или создании новой, необходимо выполнить следующие оценки, которые станут основой о принятии решения о целесообразности участия в предпринимательской сети и позволят получить представление о выгодах, которые предприятие может получить от такого участия. При проведении оценки делаются следующие допущения:

1. В предпринимательской сети потребности участников в продукции и услугах удовлетворяются в первую очередь за счет других участников сети.

2. В предпринимательской сети действует принцип равновыгодности, проявляющийся в том, что производство продукции и услуг, которые реализуются партнерам по сети, приносит соответствующим поставщикам приблизительно равную выгоду, что проявляется в равной рентабельности наценки, как разницы между выручкой и себестоимостью такой продукции и услуг.

3. Участники предпринимательской сети находятся в приблизительно равных условиях с точки зрения ведения деятельности, что исключает необходимость внесения поправок на различные условия при расчете рентабельности, условий сотрудничества и т.п.

Участие предприятия в предпринимательской сети является целесообразным при соблюдении следующих необходимых условий: вступление в предпринимательскую сеть нового предприятия не должно ухудшать его положение; вступление в предпринимательскую сеть нового предприятия не должно ухудшать положение других предприятий сети; вступление в предпринимательскую сеть нового предприятия не должно ухудшать характеристики самой сети, как экономической системы.

Для оценки соблюдения этих условий предлагается использовать следующие критерии, основанные на сформированном ранее в работе комплексе показателей функционирования предпринимательских сетей и отдельных предприятий. Критерии выражены в математической форме и отражают вышеизложенные принципы в формализованном виде (верхний индекс 1 соответствует ситуации после включения предприятия в предпринимательскую сеть, а верхний индекс 0 – ситуации до включения предприятия в предпринимательскую сеть).

Показатели по сети в целом:

1. Средняя доля внутренних продаж, как часть продаж предприятий сети, которая приходится на продукцию и услуги других предприятий внутри сети, не должна снизиться (желательно ее увеличение): $IS_k^1 \geq IS_k^0$.

2. Средняя доля внутренних закупок, какая часть закупок предприятий сети, которая приходится на продукцию и услуги других предприятий сети, не должна снизиться (желательно ее увеличение): $IP_k^1 \geq IP_k^0$.

3. Динамика общей экономики на закупках внутри сети должна быть неотрицательной: $SP_k^1 \geq SP_k^0$.

4. Динамика объемов производства по сети в денежном выражении в разрезе видов продукции должна быть неотрицательной: $S_{k,x}^1 \geq S_{k,x}^0, x = \overline{1, X}$.

Показатели по исследуемому предприятию:

1. Динамика финансового результата от производства продукции (на основе критерия рентабельности наценки) должна быть неотрицательной: $FR_n^1 \geq FR_n^0$.

Также следует отметить, что на основе принципа равновыгодности

сотрудничества рентабельность наценки предприятия, желающего присоединиться к предпринимательской сети, после вступления в сеть выравнивается со средней

рентабельностью по сети, т.е. $\frac{FR_{n,k}^1}{QI_{n,k}^1} \rightarrow \frac{\sum_{n=1}^N (\varphi(n,k) \cdot PM_{n,k}^+)}{\sum_{n=1}^N \varphi(n,k)}$, что соответствует

реализации критерия минимизации показателя дисперсии финансового результата от производства продукции внутри сети, т.е. $\sigma_{PM_k^+} \rightarrow \min$.

Показатели по прочим предприятиям предпринимательской сети:

1. Динамика финансового результата от производства продукции (на основе критерия рентабельности наценки) должна быть неотрицательной:

$$(\forall m | \varphi(m,k) = 1) FR_m^1 \geq FR_m^0.$$

Таким образом, в общем случае участие n -го предприятия в k -й предпринимательской сети следует признать целесообразным, если выполняется следующая система неравенств:

$$\begin{cases} IS_k^1 \geq IS_k^0; \\ IP_k^1 \geq IP_k^0; \\ SP_k^1 \geq SP_k^0; \\ S_{k,x}^1 \geq S_{k,x}^0, x = \overline{1, X}; \\ FR_n^1 \geq FR_n^0; \\ (\forall m | \varphi(m,k) = 1) FR_m^1 \geq FR_m^0. \end{cases} \quad (1)$$

Отдельным вопросом является оценка выгод, которые не поддаются прямой численной оценке:

налаживание прочных деловых связей, что проявляется в синхронизации планирования бизнес-процессов, отказе от деструктивных форм поведения (как в рамках конкурентной борьбы, так и в рамках взаимной поставки продукции и оказания услуг), отказе от искажения информации;

интенсивный обмен информацией, в том числе о динамике рынка, угрозах снижения спроса, рыночных возможностях, планах и перспективах развития отдельных предприятий;

внедрение и функционирования таких координирующих элементов сетевой структуры, как механизмы разрешения споров.

К сожалению, прямая оценка таких выгод является крайне сложной задачей и зачастую может быть решена только постфактум, уже в процессе функционирования предпринимательской сети путем оценки динамики финансово-хозяйственных показателей отдельных предприятий. Причем даже в таком случае остается проблема выделения эффекта от участия в предпринимательской сети из общего набора факторов внутренней среды и внешнего окружения, оказывающих влияние на результаты работы предприятия. Тем не менее, если такую оценку удастся провести и ее результатом становится расчетный дополнительный экономический эффект $A_{n,k}$, его также необходимо включать в общую оценку целесообразности участия предприятия в предпринимательской сети.

Таким образом, общий ожидаемый экономический эффект от участия n -го

предприятия в k -й в предпринимательской сети будет рассчитываться по следующей формуле:

$$E_{n,k} = FR_n^1 - FR_n^0 + A_{n,k} - Z_{n,k}, \quad (2)$$

где $(FR_n^1 - FR_n^0)$ – прирост экономического эффекта от реализации продукции и услуг в результате присоединения к сети;

$A_{n,k}$ – дополнительный экономический эффект в результате присоединения к сети, не связанный с финансовым результатом от реализации продукции и услуг;

$Z_{n,k}$ – расходы, связанные с присоединением к предпринимательской сети, которые могут включать расходы на ведение переговоров, юридическое оформление сотрудничества, участие в совместных органах разрешения споров и т.д.

Соответственно, при наличии выбора из нескольких предпринимательских сетей, выбор делается в пользу той, при вступлении в которую экономический эффект будет максимальным т.е. целевой критерий в данном случае можно выразить как

$$E_{n,k} \rightarrow \max \text{ т.е. } k | \forall l : E_{n,l} \leq E_{n,k}.$$

Критерии принятия решения о присоединении предприятия к предпринимательской сети в сводном виде представлены в табл. 1.

При создании новой сети (в качестве альтернативы присоединения к существующей) перечень критериев изменяется сужается за счет того, что в таком случае нет необходимости обеспечивать неухудшающуюся динамику показателей сети в целом (поскольку сети еще нет), однако необходимо обеспечить неухудшающуюся динамику показателей отдельных предприятий при начале организации их взаимодействия в рамках предпринимательской сети. Кроме того, необходимо обеспечить максимизацию степени интеграции внутри сети.

Таблица 1

Критерии целесообразности присоединения предприятия n к предпринимательской сети k

№ п/п	Название критерия	Математическое выражение	Желательное направление изменения
Показатели предпринимательской сети в целом			
1	Средняя доля внутренних продаж в сети	$IS_k^1 \geq IS_k^0$	↑
2	Средняя доля внутренних закупок	$IP_k^1 \geq IP_k^0$	↑
3	Общая экономия на закупках внутри сети	$SP_k^1 \geq SP_k^0$	↑
4	Объемы производства продукции и услуг внутри сети	$S_{k,x}^1 \geq S_{k,x}^0, x = \overline{1, X}$	↑
5	Дисперсия финансового результата от производства продукции, реализуемой внутри сети	$\sigma_{PM_{n,k}^+} \rightarrow \min$	↓
Показатели предприятия, стремящегося присоединиться к сети			
6	Финансовый результат от производства продукции и услуг	$FR_n^1 \geq FR_n^0$	↑
7	Общий экономический эффект	$E_{n,k}$	↑
Показатели других предприятий-участников сети			

8	Финансовый результат от производства продукции и услуг	$FR_m^1 \geq FR_m^0$	↑
---	--	----------------------	---

В качестве критериев выступают следующие:

1. При создании предпринимательской сети необходимо, чтобы в нее входили предприятия, способные обеспечить максимальное удовлетворение потребностей друг друга в продукции и услугах, что на практике проявляется в максимизации средней доли внутренних продаж и внутренних закупок: $IS_k \rightarrow \max$, $IP_k \rightarrow \max$.

2. Необходимо вовлечь в сеть максимально возможное количество контрагентов, что позволит получать в перспективе максимальный эффект масштаба и прочие синергетические эффекты. Математическим выражением данного критерия является максимизация объемов реализации продукции и услуг как вне сети, так и внутри сети: $QE_{k,x} + QI_{k,x} \rightarrow \max$.

3. Финансовый результат от производства продукции отдельными предприятиями, которые объединяются в сеть, не должен быть хуже, чем до объединения в сеть: $FR_m^1 \geq FR_m^0, m | \varphi(m, k) = 1$.

4. Также необходимо учитывать критерий равновыгодности производства продукции, которая реализуется внутри сети, что проявляется в минимизации дисперсии финансового результата при реализации продукции и услуг внутри сети: $\sigma_{PM_{n,k}^+} \rightarrow \min$.

5. Общий ожидаемый экономический эффект от участия каждого отдельного предприятия в предпринимательской сети должен быть неотрицательным: $E_{m,k} \geq 0, m | \varphi(m, k) = 1$.

В общем случае объединение предприятий в предпринимательскую сеть k следует признать целесообразным при выполнении следующих условий, которые воплощают основные критерии, изложенные выше:

$$\left\{ \begin{array}{l} IP_k \rightarrow \max; \\ IS_k \rightarrow \max; \\ QE_{k,x} + QI_{k,x} \rightarrow \max; \\ \sigma_{PM_{n,k}^+} \rightarrow \min; \\ FR_m^1 \geq FR_m^0; \\ (\forall m | \varphi(m, k) = 1) E_{m,k} \geq 0. \end{array} \right. \quad (3)$$

Критерии принятия решения о создании предпринимательской сети в сводном виде представлены в табл. 2.

Таблица 2

Критерии целесообразности формирования предпринимательской сети k

№ п/п	Название критерия	Математическое выражение	Желательное направление изменения
Показатели предпринимательской сети в целом			
1	Средняя доля внутренних продаж в сети	$IS_k \rightarrow \max$	↑
2	Средняя доля внутренних закупок	$IP_k \rightarrow \max$	↑
3	Суммарные объемы реализации продукции и услуг как внутри, так и вне сети	$QE_{k,x} + QI_{k,x} \rightarrow \max$	↑

4	Дисперсия финансового результата от производства продукции, реализуемой внутри сети	$\sigma_{PM_{n,k}^+} \rightarrow \min$	↓
5	Общий экономический эффект	$E_{n,k}$	↑
Показатели предприятий-участников сети			
6	Финансовый результат от производства продукции и услуг	$FR_m^1 \geq FR_m^0$	↑
7	Общий ожидаемый экономический эффект от участия	$E_{m,k} \geq 0$	↑

Следует подчеркнуть, что в целом процесс привлечения предприятий к участию в новой предпринимательской сети должен включать решение следующих задач:

определение оптимального количества предприятий-участников, входящих в предпринимательскую сеть;

определение производственной мощности предприятий и сопоставление ее с потребностями других предприятий-участников;

определение пространственной конфигурации предприятий с целью наиболее оптимальной организации логистических потоков;

формирование упорядоченной системы коммуникационных, транспортных, управленческих и информационных связей в пределах технологических процессов предприятий предпринимательской сети;

формирование системы инфраструктурной поддержки производственной кооперации в рамках предпринимательской сети;

определение ключевых рынков сбыта готовой продукции и формирование внешних логистических потоков.

Решение этих задач должно быть поэтапным и соответствовать последовательности включения предприятий в предпринимательскую сеть. Параллельной задачей должна быть возможность сокращения затрат на реструктуризацию производственных процессов в ходе интеграции предприятий в предпринимательскую сеть. Конкретное количество этапов и набор используемых методов, моделей и подходов определяются в зависимости от конкретной ситуации, продолжительности подготовительного периода, специфических условий конкретных предприятий и рыночного окружения, а также уровня информационного и организационного обеспечения процессов интеграции.

Выводы. Таким образом, предложенный научно-методический подход позволяет решать следующие практические задачи: выбирать между созданием новой предпринимательской сети и присоединением к существующей; выбирать предпринимательскую сеть, к которой исследуемому предприятию наиболее целесообразно присоединиться; определять, какие предприятия целесообразно привлечь к участию в новой предпринимательской сети; определять влияние присоединения исследуемого предприятия к предпринимательской сети как на само исследуемое предприятие, так и на предпринимательскую сеть, к которой оно может присоединиться.

Список использованной литературы

1. Асаул А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтева. – Санкт-Петербург : Гуманистика, 2004. – 256 с.; Asaul A. N. Metodologicheskie aspekty formirovaniya i razvitiya predprinimatelskikh setey / A. N. Asaul, Ye. G. Skumatov, G. Ye.

Lokteva. – Sankt-Peterburg : Gumanistika, 2004. – 256 s.

2. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України, 2002. – № 6. – С. 53-60; Ben T. H. Intehralna otsinka finansovoho stanu pidpriyemstva / T. H. Ben, S. B. Dovbnia // Finansy Ukrainy, 2002. – № 6. – S. 53-60

3. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : моногр. / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, Тріада-М, 2011. – 502 с. ; Voinarenko M. P. Klasteri v instytutsiinii ekonomitsi : monohr. / M. P. Voinarenko. – Khmelnytskyi : KhNU, Triada-M, 2011. – 502 s.

4. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : моногр. / за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – 2-ге вид. - Харків : ІНЖЕК, 2008. – 520 с. ; Diahnostyka stanu pidpriyemstva: teoriia i praktyka : monohr. / za zah. red. prof. A. E. Voronkovoї. – 2-he vyd. - Harkiv : INZhEK, 2008. – 520 s.

5. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навч. посіб. / Т. О. Загорна. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.; Zahorna T. O. Ekonomichna diahnostyka : navch. posib. / T. O. Zahorna. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2007. – 400 s.

6. Кузьмін О. Є. Обґрунтування інструментарію полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств в умовах економічної кризи / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. - 2010. – Вип. 21. - С. 27-33; Kuzmin O. Ye. Obhruntuvannia instrumentariuu polikryterialnoi diahnostyky diialnosti mashynobudivnykh pidpriyemstv v umovakh ekonomichnoi kryzy / O. Ye. Kuzmin, O. H. Melnyk // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zb. nauk. pr. - 2010. – Vyr. 21. - S. 27-33

7. Светуньков М. Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований [электронный ресурс] / М. Г. Светуньков // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №1. – Режим доступа : http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/1/ekonomika/svetunkov.pdf; Svetunkov M. G. Predprinimatelskie seti kak ekonomicheskaya kategoriya: napravleniya sovremennykh issledovaniy [elektronnyy resurs] / M. G. Svetunkov // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. – 2011. – №1. – Rezhim dostupa : http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/1/ekonomika/svetunkov.pdf.

8. Система корпоративного управління: формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування) : моногр. / О. Є. Кузьмін, А. М. Дідик, О. Г. Мельник, О. В. Мукан; під ред. д.е.н. О. Є. Кузьміна. – Львів : Тріада плюс, 2008. – 369 с.; Systema korporatyvnoho upravlinnia: formuvannia ta otsiniuvannia na zasadakh ekonomichnykh indykatoriv (na prykladi mashynobuduvannia) : monohr. / O. Ye. Kuzmin, A. M. Didyk, O. H. Melnyk, O. V. Mukan; pid red. d.e.n. O. Ye. Kuzmina. – Lviv : Triada plus, 2008. – 369 s.

9. Старовойтов М. К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин // Среднее профессиональное образование. – 2002. – № 11. – С. 39-49. Starovoitov M. K. Osobennosti otsenky proyzvodstvennogo y fynansovoho potentsyala promyshlennykh predpriyatiy / M. K. Starovoitov, P. A. Fomyn // Srednee professyonalnoe obrazovanye. – 2002. – № 11. – S. 39-49.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2015.

O. Khadzhynova

ASSESS OF THE FEASIBILITY OF INVOLVING INDUSTRY IN BUSINESS NETWORKS

Existing conditions of work of industrial enterprises in Ukraine during the global financial crisis, reducing the availability of credit, reduction in demand from major consumers of products and services, reduce exports to traditional export markets require industrial development of mechanisms to respond adequately to the dynamic changes in the environment. In this context, there is a need to improve not only the economic processes in industrial plants themselves, but also to improve the mechanisms of interaction with counterparts and to intensify cooperation with its partners in the value chain. One of the most appropriate ways of increasing the efficiency of enterprises and to respond to the threats posed by the economic crisis in modern conditions is the choice of strategy of participation in enterprise networks. Through participation in enterprise networks for the enterprise will open new opportunities to strengthen the competitive position and increase the customer value of products and services.

In the article the stages of assessing the feasibility of the enterprise's existing business network or creating a new network, including a comprehensive diagnosis of the state enterprises, the assessment of the market environment, the assessment of the attractiveness of participation in existing business networks and it is comparing with the attraction of creating a new business network, as well as a result the choice of enterprise network affiliation or selection for inclusion in the enterprise network. A relevant scientific and methodical approach, based on using a set of criteria, was suggested. It takes into account the impact of the enterprise's network, on the company itself, and on the network as a whole, and allows to improve the objectivity of the decision to accede to one of the existing enterprise networks or creating new. The main criteria of expediency favor is positive dynamics of indicators such as the average share of domestic sales and domestic procurement network; total sales volume of products and services both inside and outside the network; equal usefulness implementation within the network; economic impact, taking into account all the factors and the financial result from the production of products and services. The proposed approach allows to solve the following practical tasks: to choose between creating a new business network and joining the existing; to choose a business network which is the most expedient for an enterprise to join; to determine which companies are advisable to bring in new business network; to determine the impact of joining the investigated enterprise to enterprise network itself as the test company, and the business network to which it can accede.

Key words: *industrial enterprises, business network, criteria of expediency, economic efficiency.*

О.В.Хаджинова

ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ УЧАСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ МЕРЕЖІ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінки доцільності участі промислового підприємства у підприємницькій мережі, заснований на використанні комплексу критеріїв, який враховує вплив участі підприємства в мережі, як на саме підприємство, так і на мережу в цілому. Така оцінка дозволяє підвищити об'єктивність прийняття рішень щодо приєднання до однієї з існуючих підприємницьких мереж або створення нової.

Ключові слова: промислові підприємства, підприємницька мережу, критерії доцільності, економічна ефективність.