

С. О. Солнцев, Ж. М. Жигалкевич
Національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН НА ОСНОВІ КВАЗІІНТЕГРАЦІЇ

© Солнцев С. О., Жигалкевич Ж. М., 2016

Розкрито сутність квазіінтеграції. Проаналізовано різні підходи до причин об'єднання установ в інтегровані структури. Виявлено фактори формування квазіінтеграційних структур, а саме: ринкові фактори, мінливість зовнішнього середовища, контекстні фактори економіки, спрямованість на економіку знань, орієнтація на інформаційний простір, реалізація технологічних укладів, впровадження підричних технологій, актуалізація міжфірмових партнерських взаємин, використання методології передбачення, отримання синергетичних ефектів. Подано перелік характерних ознак та форм квазіінтеграції. Встановлено перспективність квазіінтеграції взаємодіючих підприємств як основи розвитку ринкових відносин.

Ключові слова: інтеграція, квазіінтеграція, квазіінтеграційна структура, фактор, партнерство, ринкові відносини.

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT ON A QUASI-INTEGRATION BASIS

© Solntsev S., Zhygalkevych Zh., 2016

The essence of kvaziintegration is expanded in the article. Kvaziintegration refers to the universal (hybrid) process of corporate formation, which combines features of both integration and disintegration. This is a formal (imaginary) integration on a conventional basis, which leaves the autonomy to parts that belong to it. The advantage of this harmonious formation is a partnership and absolute competition. The phenomenon of kvaziintegration's structure is laying in its special features – it's adaptive, flexible, dynamic formation and focuses on tactical targets. Kvaziintegrational structures – are voluntary partner unions of cooperating manufactures and scientific (research-scientific, technological-scientific, technical-scientific) institutions on the basis of comprehensive utilization of available resources that are targeted to achieve the greatest economic efficiency and strengthen market positions which peculiarity is no control over the property assets. Different circumstances of why institutions are integrating into structures are analyzed: targeted similarities of real operating business entities (e.g. providing competitive advantages, optimal use of resources, strengthening market position, etc.); the need of governmental support; the need to attract investments for developing markets (which include, for instance, capital construction area); the need to enhance opportunities for business innovation; development of informational and communicational technologies; aim to obtain a synergistic effect; development of benchmarking concept that focuses on studying business structures and constructive accumulated experience use of leading business areas; development of partnership ideology. Factors of Kvaziintegrational structures formation are revealed, for instance: market factors, the variability of the environment, economics contextual factors, focus on the knowledge economics, focus on the information space, implementation of technological stages and disruptive innovations, constant update on intercompany's partnerships, use of the foresight methodology, synergy effect gaining. List of Kvaziintegration's characteristics and forms is provided: multiplicity of economic agents; control on behavior of formally independent enterprises with no control over its property; enterprise's specialization of Kvaziintegrational structures; functional

correlation and interaction of participants; innovative orientation; possibility of informational / transactional costs reduction; increased market opportunities; presence of competition within kvaziintegrational structure; infrastructure provision; accelerated information circulation; increased competitiveness on domestic and foreign markets; reduced risks; highly qualified staff. Defined that kvaziintegrational structures – are a network formations that are being manifested in various forms: strategic alliances, Network associations, clusters, virtual enterprises, creating value networks, etc., which are based on stable partnership relations. Partnership relations – are contractual relations that are established between entrepreneurs and are giving opportunity to each of them to get the desired level of profit by sharing the results of operational activity (purchase, delivery of products) which appears in goods or money equivalent. Based on the analysis perspective opportunities of cooperating companies' kvaziintegration as the basis of market relations are proved.

Key words: integration, quasi-integration, quasi-integration structure, factor, partnership, market relations.

Постановка проблеми. Успішність діяльності сучасних компаній все більшою мірою визначається обраним механізмом взаємодії з іншими учасниками ринку на різних стадіях створення і просування кінцевого продукту. Нестандартні форми організації бізнесу, які не зводяться ні до дискретних ринкових обмінів, ні до адміністративної ієрархії, відіграють все більшу роль. Визнаними такими формами є бізнес-групи, що діють як альянси, мережеві кооперації (Network), кластери, віртуальні організації тощо. Оскільки зв'язки між економічними партнерами в цих структурах тісніші, ніж при класичних ринкових обмінах, але слабкіші ніж внутрішньофірмові відносини, то такі утворення характеризуються як економічна квазіінтеграція.

За всієї очевидності підвищеного інтересу до проблеми квазіінтеграції як перспективної форми розвитку ринкових відносин між економічними агентами квазіінтеграційні процеси в Україні відбуваються ще не так активно. Це пов'язано з незрілістю ринкових відносин в країні та, як наслідок, з недостатньою розробленістю теоретичних і науково-методичних питань з цих процесів.

Проблематику створення та функціонування квазіінтеграційних структур відображено у незначній кількості робіт вчених-економістів: К. Дж. Блуа, Б. Ашеїма, Дж. К. Джарилло, Д. Дж. Тиса, В. Дементьева, В. Третьяка, М. Шерешевої, М. Янчук та інших. Але дослідники мають розбіжності як у визначеннях, так і в сприйнятті зазначених структур. Також залишаються недостатньо вирішеними питання стосовно факторів формування зазначених структур та впливу їх на розвиток ринкових відносин між економічними агентами.

Метою статті є визначення переліку факторів формування квазіінтеграційних структур та виявлення їх впливу на розвиток ринкових відносин між економічними агентами.

Квазіінтеграція є універсальним (гібридним) процесом корпоративного утворення, який поєднує ознаки як інтеграції, так і дезінтеграції. Це формальне (уявне) об'єднання на договірній основі, що залишає самостійними суб'єктів, які входять до його складу [1]. Перевагою такого гармонійного утворення є партнерство та абсолютна конкуренція. Феномен квазіінтеграційної структури полягає в її особливих ознаках – це адаптивне, гнучке, динамічне формування, що орієнтується на тактичні цілі.

Концепція цього дослідження ґрунтується на уявленні, що квазіінтеграційні структури – це добровільне просторове партнерське сполучення взаємодіючих виробництв та наукових (науково-дослідних, науково-технологічних, науково-технічних, науково-практичних) установ на засадах комплексного використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення найбільшої господарської ефективності та посилення ринкових позицій, особливістю якого є відсутність контролю над власністю активів.

Враховуючи незначну кількість досліджень у сфері квазіінтеграції, вважаємо за необхідне насамперед виявити загальні причини об'єднання підприємств в інтегровані структури. Так, Г. Ричардсон в своєму дослідженні коопераційних зв'язків акцентує увагу на таких каталізаторах для випереджувального розвитку інтеграції:

- стихійність міжфірмових взаємовідносин;
- загострення конкуренції;

- невизначеність зовнішнього середовища;
- роль інформації як важливого ресурсу;
- значення фактора часу;
- зростання кількості пропонованих продуктів і послуг за одночасного скорочення їх життєвих циклів;

– зростання темпів інновацій разом із технологічними змінами [2].

З огляду на інші дослідження різними аспектами впливу на економічне зростання і підвищення ефективності діяльності суб'єктів у межах інтеграційних структур є:

– економія, що зумовлена зовнішніми факторами і перевагою спільної діяльності (Х. Шміц, 1995);

– доступ до нової і схожої галузевої технології; контроль за економікою спільної та взаємозалежної діяльності організацій; спільне використання додаткових активів та інформації; прискорення процесу навчання; зниження трансакційних витрат; подолання бар'єрів для входу на ринок (Т. Роланд і П. Хертхог);

– спеціалізація і поділ робочої сили серед підприємств і формування кваліфікованих трудових ринків (А. Маршалл);

– зростання загальної продуктивності факторів виробництва за допомогою економії на масштабах виробництва, партнерства між компаніями, поширення нових технологій між виробничими секторами (Сакарі Лукенен);

– залучення фінансових ресурсів, зниження собівартості продукції, впровадження прогресивних технологій завдяки доступу до інформації та обміну нею (С. І. Соколенко);

– використання існуючих конкурентних переваг в економіці регіону, потенціалу об'єднання різної економічної діяльності та різних видів підприємств створенням нових поєднань, прискорення інноваційного розвитку підприємств (М. Портер, Д. Якобс);

– зниження витрат виробництва, залучення інвестицій, зокрема зарубіжних, концентрація ресурсів на реалізації пріоритетів структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності продукції (С. С. Полоник, Я. М. Олександрович, В. В. Пінігін);

– розроблення та впровадження нових технологій завдяки передаванню функцій виробництва субпідприємствам, підвищенню ефективності використання місцевих ресурсів (А. А. Биков, С. П. Вертай) [3, с. 55].

Російський вчений К. М. Румянцев стверджує, що причини трансформації інтеграційних процесів такі:

– в минулому багато компаній інтегрувалися без достатніх на те підстав і тепер, хоча жодних структурних змін не відбувалося, мали дезінтегруватися;

– поява потужного ринку злиття і поглинань збільшує тиск на надмірно інтегровані компанії і змушує їх реструктуруватися – або добровільно, або з примусу покупців їхніх акцій;

– у багатьох галузях по всьому світу почалися структурні зміни, які посилюють переваги торгівлі і зменшують пов'язані з нею ризики;

– науково-технічний прогрес істотно видозмінив зміст таких категорій, як «знання» та «інформація» [4, с. 53].

М. Ю. Шерешева до переваг створення міжфірмових інтеграційних структур зараховує:

– адаптивність і швидкість реакції на зміну ринкової кон'юнктури;

– можливість концентрації діяльності кожного учасника на найкращих компетенціях та унікальних процесах;

– істотне скорочення витрат та їх раціональна структура;

– можливість залучення до спільної діяльності в межах мережі оптимальних партнерів, невикористання другорядних виконавців [5, с. 68].

Відомий вчений А. М. Асаул (роботи якого визнано не лише в Росії, Україні, а й у розвинених європейських країнах: Франції, Німеччині, Великобританії) доводить, що необхідність взаємодії доводить таке:

– схожість цільових орієнтирів реально функціонуючих бізнес-суб'єктів (наприклад: забезпечення конкурентних переваг, оптимального використання ресурсів, зміцнення ринкових позицій тощо);

- необхідність використання заходів державної підтримки;
- необхідність залучення інвестицій в умовах ринків, що розвиваються (до яких належить зокрема сфера капітального будівництва);
- необхідність активізації інноваційних можливостей підприємництва;
- розвиток інформаційно-комунікаційних технологій;
- прагнення до отримання синергетичного ефекту;
- розвиток концепції бенчмаркінгу, що орієнтує підприємницькі структури на вивчення і конструктивне використання досвіду, накопиченого лідерами бізнес-сфери;
- розвиток ідеології партнерства [6, с. 107].

Отже, за результатами аналізу існуючих підходів та на основі власних спостережень до визначальних факторів (лат. *factor* — причина, рушійна сила будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі його риси) створення квазіінтегрованих структур можна зарахувати такі:

1) нові ринкові вимоги (або ринкові фактори), що можуть виникнути внаслідок: короткого життєвого циклу продукції, зростання комплементарності (взаємодоповнюваності) і взаємозалежності продукції, конвергенції галузей промисловості, розмитого конкурентного середовища тощо. Ринкові позиції та конкурентоспроможність є найбажанішим результатом будь-якої структури;

2) мінливість зовнішнього середовища породжує динамічні здатності корпоративної культури [7, с. 133]. Динамічні здатності складаються з розпізнавання і освоєння нових можливостей, реконфігурації знань як активів, компетенцій від ефективніших організаційних форм [8, с. 104];

3) контекстні фактори економіки: час, влада, масштаб, збереження, можливості, потенціал, тобто такі, що створюють середовище існування на ринку. Обмеження або відсутність будь-якого елемента орієнтують на об'єднання в квазіінтеграційні структури з метою підвищення ефективності господарської діяльності;

4) сучасна економіка орієнтована на економіку знань, що пов'язана з кваліфікацією та професійною підготовленістю і розвитком творчих навичок кадрового потенціалу.

Знання є одним з визначальних факторів виробництв корпоративних утворень, і його значимість стає пріоритетнішою, ніж ресурси, капітал, труд. Знання – це своєрідний об'єкт. Інтелектуальний капітал персоналу взаємодіючих підприємств корпоративних утворень не можна продати або купити. Можна продати окремий патент, технологічну інструкцію, але весь комплекс знань, що розподілений між персоналом та інформаційними базами, продати неможливо. Це не лише окремі результати, але і налагоджені механізми внутрішньої взаємодії з партнерами, досвід раніше виконаних робіт. Необхідною умовою виживання взаємодіючих підприємств корпоративних утворень в умовах жорсткої конкуренції є наявність актуальної системи знань і своєчасне її використання [9, с. 62].

Саме знання, а також способи їх отримання і застосування мають вирішальне значення для успішної діяльності як великих, так і дрібних компаній. Витрати на придбання та організацію внутрішніх потоків інформації, накопичення знань у компанії, управління обміном даними між підрозділами підприємства істотно впливають на кордони фірми і ступінь інтеграції. Накопичення, зберігання і використання знань вимагає витрат, тоді як спеціалізацією знижують ці витрати [4, с. 61].

Визначаючи роль фактора обміну знаннями, необхідно розкрити значення інформації для квазіінтеграційних структур. Адже саме завдяки інформаційним системам відбувається швидкий обмін знаннями між учасниками структури.

5) інформація стає найпотужнішим фактором функціонування та розвитку підприємницької діяльності. Орієнтація на інформаційний простір прискорює процеси: взаємодії, отримання необхідних ресурсів, зниження транзакційних витрат, економії часу, формування цільових стратегічних програм, передбачення ринкових потреб тощо. Тобто є запобіжним засобом обмеженої раціональності (обмеженості можливостей економічних агентів з переробки інформації) [5; 10].

У цьому дослідженні запропоновано сприймати зазначений фактор як важливість формування внутрішнього інформаційного простору з метою економного використання наявних та пошуку необхідних ресурсів, оптимізації транзакційних витрат та випуску інноваційно-технологічної продукції. Це зумовлює виявлення таких факторів.

б) технологічні уклади (сукупність міжгалузевих технологічних ланцюгів поєднаних виробництв, що виникають у результаті кооперації чи спеціалізації. Нині світовий економічний простір знаходиться в стадії реалізації п'ятого технологічного укладу (1980–2020 рр.), сутність якого полягає в наявності базових інновацій в галузі інформаційних технологій, телекомунікацій, біотехнологій, використання атомної енергії, освоєння космосу та інших важливих технологічних досягнень). Він переважає у країнах технологічного ядра – США, Японії, Німеччині, Великобританії, Франції. Якщо ж аналізувати економіку України, то частка технологій п'ятого укладу поки не перевищує 10 % у найбільш розвинених галузях (воєнно-промислового комплексу та авіакосмічній промисловості). Понад 50 % технологій належить до четвертого рівня, а майже третина – і до третього [11, с. 32]. Тобто визначним фактором є інноваційна орієнтованість та необхідність стимулювання інноваційної компоненти вітчизняної промислової економіки;

7) підривні технології — технології, що пропонують нові версії існуючих продуктів. Вони «прості у використанні, дешеві і не відрізняються високою якістю», — стверджував К. Крістенсен [12]. Зазвичай їх виробництво передбачає зниження рентабельності та прибутку. Оскільки фірм, охочих випускати малорентабельні і малоприбуткові нові продукти, дуже мало, то зрозуміло, що успіхи підривних технологій часто притаманні великим корпоративним структурам;

8) актуалізація міжфірмових партнерських взаємин — встановлення надійних коопераційно-партнерських домовленостей між економічними агентами з метою запобігання опортунізму. Під опортунізмом розуміють досягнення своїх інтересів, зокрема обманним шляхом, включаючи такі явні форми обману, як брехня, злочинство, шахрайство [10];

9) використання методології передбачення (форсайту) як основи запобігання ризикам та невизначеності у прийнятті управлінських рішень.

У багатьох країнах для вироблення довгострокового бачення інноваційного розвитку промисловості, науки і техніки як основних складових економіки, використовують методологію технологічного передбачення [13]. На її основі здійснюється систематичний процес «ідентифікації» ключових майбутніх технологій (критичних технологій), щоб допомогти представникам найвищих керівних органів економічної сфери держави, галузей промисловості або окремих установ і компаній формувати найефективнішу науково-технічну політику та її розвиток [14].

Отже, останнім ключовим фактором вважають орієнтир на економічний ефект.

10) отримання синергетичних ефектів, сутність яких полягає в тому, що результати спільної діяльності суб'єктів виявляються значно більшими, ніж ті, яких вони здатні досягти поодиночі. Зазначені ефекти виникають завдяки: економії на масштабах виробництва; єдиній інфраструктурі та можливості маневру потужностями, потоками сировини і продукції; створенню ефективно керованої організації виробництва та збуту готової продукції; можливості ефективного і раціонального використання капіталу; заощадження коштів та повторюваності контактів між учасниками; підвищенню гнучкості та інноваційного потенціалу; перевагам в доступі до нових технологій тощо.

Найхарактернішими ознаками організаційних форм квазіінтеграції є:

- множинність економічних агентів;
- наявність контролю за поведінкою формально самостійних фірм за відсутності контролю за їх власністю;
- спеціалізація фірм-суб'єктів квазіінтеграційних структур;
- функціональна взаємопов'язаність і взаємодія учасників;
- інноваційна скерованість;
- можливість зменшення вартості інформаційних/транзакційних витрат;
- збільшені ринкові можливості;
- присутність конкуренції всередині квазіінтеграційної структури;
- інфраструктурна забезпеченість;
- прискорений інформаційний обіг;
- підвищена конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- знижені ризики;
- наявність висококваліфікованого персоналу.

Квазіінтеграційні структури — це мережеві утворення, що проявляються в різних формах: стратегічні альянси, Network об'єднання, кластери, віртуальні організації, мережі створення цінностей тощо. Основою квазіінтеграції є встановлення стабільних партнерських взаємовідносин.

Партнерські взаємовідносини — це такі договірні відносини, які встановлюються між підприємствами і дають можливість кожному з них отримати шуканий рівень прибутку внаслідок обміну результатами діяльності (покупка, поставка продукції), які набувають товарної або грошової форми.

Отже, можна стверджувати, що квазіінтеграційні процеси є актуальними для розвитку різного роду економічних агентів. Формування квазіінтеграційних структур допоможе агентам підвищити показники виробничо-господарської діяльності завдяки ефективному розподілу (перерозподілу) наявних у підприємства ресурсів. Це призведе до розвитку ринкових відносин, посилення позицій на ринку та збільшення ринкових можливостей. Проте багато питань залишаються дискусійними. Постає необхідність проведення теоретичних та науково-методичних досліджень, зорієнтованих на моделювання зазначених структур. Зокрема, для опису різного роду зв'язків та структурно-функціональної упорядкованості у межах квазіінтеграційних структур пропонується застосування інструментарію теорії графів.

1. Солнцев С. О. Квазіінтеграція взаємодіючих підприємств: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / С. О. Солнцев, Ж. М. Жигалкевич // Глобальні та національні проблеми економіки [електронне наукове фахове видання] – Електрон. журн. – Миколаїв : МНУ, 2016. – Вип. 12. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/12-2016/71.pdf>. – Заголовок з екрана.
2. Richardson G. B. *The Organisation of Industry*. *The Economic Journal*, Vol. 82, No. 327 (Sep., 1972), 883–896.
3. Вайлунова Ю. Г. Сетевые структуры и их роль в повышении конкурентоспособности предприятий / Ю. Г. Вайлунова // Экономика и банки. – 2014. – № 2. – С. 53–60.
4. Румянцев К. Н. Новейшие проявления интеграционных процессов / К. Н. Румянцев // Наука. Образование. Инновации. Вип. 7. Кластеризация предприятий : состояние и перспективы. – 2008. – С. 52–71.
5. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций : учеб. пособие / М. Ю. Шерешева. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
6. Асаул А. Н. Предпринимательские сети в строительстве : научн. и учеб.-метод. справ. пособ. / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтева. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 256 с.
7. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестн. С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. – Вып. 4. – С. 133–185.
8. Шашкова М. В. Оценка эффективности функционирования системы корпоративного управления организаций высокотехнологических отраслей экономики на основе построения конкурентного профиля : концептуальный и методический подходы / М. В. Шашкова, Л. Е. Никифорова // Сибирская финансовая школа: Аваль. – 2013. – № 5. – С. 99–115.
9. Стеченко Д. М. Стратегічне управління знаннями в інноваційній діяльності корпоративних утворень / Д. М. Стеченко // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць / за заг. ред. проф. Ю. І.Єханурова, А. В. Шегди. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. – Вип. 28. – С. 60–69.
10. Oliver E. Williamson. *Behavioral Assumptions*. In: O. E. Williamson. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. N. Y.: The Free Press, 1985, p.44–52.
11. Гавриш О. А. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Ж. М. Жигалкевич, М. О. Кравченко. – К.: НТУУ «КПІ», 2016. – 398 с.
12. Christensen Clayton M. *The innovator's dilemma : when new technologies cause great firms to fail* [Electronic Resource] / Clayton M. Christensen. p. cm. – (The management of innovation and change series) – Modeofaccess: <http://jhqedu.com:1042/upload/books/Book1010/20140311115729871.pdf>. – Title from the screen.
13. Згуровский М. З. Технологическое предвидение / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – К. : ИВЦ Издательство «Политехника», 2005. – 155 с.
14. Згуровский М. З. Стратегия инновационной деятельности на основании методологии технологического предвидения [Электронный ресурс] / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – Режим доступу : www.ipri.kiev.ua/index.php?id=791 – Заглавие с экрана.