

УДК 334.7

Іжевський П.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет***ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МЕРЕЖ
НА БАЗІ ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ****THE THEORETICAL BASES OF FORMING BUSINESS NETWORKS
BASED ON THE THEORY OF TRANSACTION COSTS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються нові форми організації підприємницьких структур, продиктовані часом та конкурентною боротьбою. У дослідженні бізнес-мереж використано засади неінституціональної економіки, зокрема теорії транзакційних витрат, для пояснення процесу та мотивів створення згаданих об'єднань підприємств у різноманітні їх форм, прояву статусу та можливостей учасників. Бізнес-мережа дає можливість підвищення ведення діяльності через спрощення структур шляхом укладення угод, виконання яких потребує менших витрат завдяки їх «розподілу» між усіма учасниками. Зазначено, що серед факторів, які визначають ефективність бізнес-мережі, – зменшення асиметрії обміну інформацією між партнерами. Доведено, що бізнес-мережі не є абсолютно новими структурами, а швидше доповненням до традиційно існуючих структур.

Ключові слова: бізнес-мережа, транзакції, транзакційні витрати, неінституційна теорія, гібридні форми організації, динамічні та статичні мережі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются новые формы организации предпринимательских структур, продиктованные временем и конкурентной борьбой. В исследовании бизнес-сетей использованы основы неинституциональной экономики, в частности теории транзакционных издержек, для объяснения процесса и мотивов создания упомянутых объединений предприятий в многообразии их форм, проявления статуса и возможностей участников. Бизнес-сеть дает возможность повышения ведения деятельности через упрощение структур путем заключения соглашений, выполнение которых требует меньших затрат благодаря их «распределению» между всеми участниками. Отмечено, что среди факторов, определяющих эффективность бизнес-сети, – уменьшение асимметрии обмена информацией между партнерами. Доказано, бизнес-сети не являются совершенно новыми структурами, а скорее дополнением к традиционно существующим структурам.

Ключевые слова: бизнес-сеть, транзакции, транзакционные издержки, неинституциональная теория, гибридные формы организации, динамические и статические сети.

ANNOTATION

The article deals with new forms of business structures dictated by time and competition. The study uses business networks New Institutional Economics, including transaction costs theory to explain the creation process and the motives of these groups of companies in a variety of forms, display of status and capacity. Business networking enables increase their business by simplifying structures through agreements, the performance of which requires lower costs, thanks to their «distribution» among all participants. It is noted that among the factors that determine the effectiveness of business network reducing the asymmetry of information exchange between partners. Proved business network is not entirely new structures, but rather to complement existing traditional structures.

Keywords: business network, transaction, transaction costs, New Institutional Economics, hybrid forms of organization, dynamic and static network.

Постановка проблеми. Бізнес-мережа (підприємницька мережа) являє собою структуру

на базі автономних економічних суб'єктів, які об'єднують свої ключові компетенції, оптимізуючи свої економічні процеси та набуваючи можливостей ринку. Серед іншого, формування взаємодії за допомогою взаємної довіри, відкритості та взаємності, які, накладаючись на використання сучасних інформаційних технологій, забезпечують координацію та інтеграцію поведінки учасників. Основою для створення бізнес-мережі, яка об'єднує в нечітку слабку ієрархічну структуру підприємства, установи, групи фізичних осіб-підприємців та фрілансерів, служить загальна мета – виробництво, доставка продукту або надання послуги споживачу або групі споживачів. Таке об'єднання не застосовує принципів класичної економічної теорії – переваг та ієрархії, а його існування визначається взаємозалежністю учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За основу наукового дослідження взято роботи, присвячені:

– міжфірмовому співробітництву та формуванню бізнес-мереж (підприємницьких мереж) авторів Л. Вотчель [1], Ю. Соболева [2], О. Фіхтнера [3], Е. Хаджинової [4];

– засадам теорії транзакційних витрат авторів Р. Коуза [5], О. Вільямсона [6], К. Левеліна [7], Дж. Річардсона [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній науці існують різні теоретичні концепції, які пояснюють засади формування організації. Проте існування мережі як економічного явища здебільшого пояснюється з позиції виробничої функції. На нашу думку, віртуалізацію функцій діяльності сукупності організацій можливо пояснити лише на основі неінституційної теорії, яка дає можливість визначити інституційні рамки господарюючої системи.

Мета статті полягає у формуванні теоретичних засад обґрунтування формування різного роду бізнес-мереж підприємств на основі теорії транзакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. У неінституційній теорії, на нашу думку, варто опиратися на теорію транзакційних витрат, яка на основі прийнятих припущень пояснює причини виникнення різних організаційних форм. Згадана теорія пояснює появу та існування альтернативних форм організації, поява якої спри-

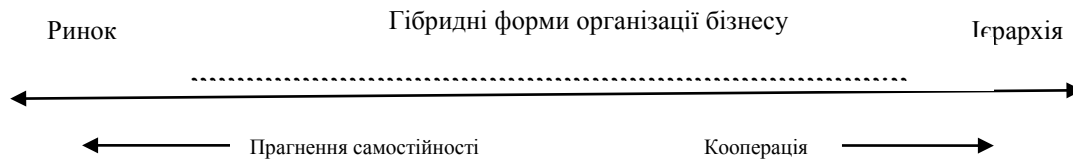


Рис. 1. Гібридні форми організації діяльності

чинена факторами навколишнього середовища (невизначеністю та специфікою матеріальних цінностей) та поведінковими факторами (опортунізмом та обмеженою раціональністю). Таким чином, трансакційні витрати організації можна представити як функцію:

$$T_c = f(U; C; B_r; I_a; A_s; O_b; C_c),$$

де T_c – трансакційні витрати (*transaction costs*);

U – невизначеність (*uncertainty*);

C – складність (*complexity*);

B_r – організаційна раціональність (*bounded rationality*);

I_a – асиметрія інформації (*information asymmetry*);

O_b – опортуністична поведінка;

C_c – організаційні витрати (*coordination costs*).

Теорія трансакційних витрат пояснює, яким чином мережа як специфічна організаційна структура, яка утворюється навколо ключових процесів діяльності, досягає більш високого рівня ефективності та координації завдань.

Фундатор теорії трансакційних витрат Р. Коуз довів, що ринки та ієрархії (підприємства) являють собою альтернативні способи координації здійснення господарської діяльності [5, с. 7–35]. В умовах ринкової економіки кожен з перерахованих способів регулювання, як ієрархія, так і ринок, пов'язані з певними витратами, причому в деяких випадках критерії ефективності вказують, що «координація через ринок» є менш ефективною порівняно з «координацією компанії» через вищий рівень витрат. Згідно з твердженнями неінституціональної концепції, проміжок між альтернативними структурами управління – ринком та ієрархією – заповнений інноваційними організаційними формами, відомими в економічній літературі також як гібридні форми (рис. 1).

Динаміка зміни навколишнього середовища сприяє взаємному проникненню різних управлінських структур та появи нових організаційних форм із кардинально відмінними властивостями. Наприклад, організаційні форми, які поєднують автономію та свободу ринку з ієрархічною субординацією та взаємозалежністю.

Як уважає К. Ллевелін, спектр обміну починається від чистого ринку до ієрархії та, відповідно, містить у собі множину «майбутніх відносин» які розташовані між крайностями – «ринком» та «ієрархією» [7].

Аналогічна точка зору висловлена в праці Дж. Річардсон: «Ми стикаємося з безперервністю переходів від таких відносин, які існують

на організованих ринках (співпраця між елементами мінімальна) через проміжні області (побудовані на традиційних відносинах та добрій волі) аж до комплексу складних та взаємопроникаючих утворень, які повністю та офіційно розвивають співпрацю» [8].

Обидва твердження свідчать, що економічна діяльність у так званій «проміжній» області є масштабною. З'являються гібридні форми організації діяльності, а разом із ними виникає нова сфера впливу підприємств, яка простягається за межі наявних ресурсів та контролю. У результаті стає можливим використання інших ресурсів та створення цінностей із мінімальними використанням власного капіталу, а також вихід на нові ринки, використовуючи «чужі» (партнерські) знання, досвід, зв'язки та можливості. Кроки підприємства про підбір у тій чи іншій пропорції елементів ринку та ієрархії, зокрема участь у нових структурах організації своєї діяльності, залежить від стратегічних цілей, можливостей та міри віртуалізації його дій та функцій та динаміки конкурентного середовища.

На думку Р. Коуза, трансакційні витрати виступають стрижнем теорії фірми, основним елементом економіки та наукових пошуків у напрямі організації та управління підприємствами. Трансакційні витрати за своєю суттю – це витрати механізму «невидимої руки», яка здійснює управління розподілом ресурсів на ринку, та «видимої руки» менеджера, який забезпечує управління розподілом ресурсів на підприємстві. Обидва типи координації не безкоштовні, оскільки тягнуть за собою численні витрати, які визначаються саме як витрати угоди та відрізняються від такої категорії витрат, як виробничі витрати. Відповідно, дослідженням їхньої природи займається неокласичний економічний аналіз [9].

Порівняно з іншими концепціями, які займаються аналізом організації фірми, теорія трансакційних витрат більш мікроекономічна, містить поведінкові передумови та більшою мірою пояснює підприємство як структуру управління, ніж як функцію виробництва. Низький рівень трансакційних витрат досягається через опосередкування транзакцій через різні управлінські структури. Сама назва свідчить, що згадана теорія заснована на мікроекономічному підході до фірми та зосереджена на діях щодо заощаджень, а отже, на підвищенні ефективності, яку можна спостерігати в процесі організації та створенні нових форм роботи.

У 1975 р. О. Вільямсон суттєво доповнив концепцію Р. Коуза, увівши до теорії трансакційних

витрат елементи, які залежно від типу операції дають змогу вивірити інституційні інструменти (ринок, ієрархію). Значним внеском О. Вільямсона в теорію трансакційних витрат вважається ідентифікація змінних детермінант вибору підприємця – рішення «ринок або фірма», яке описується вибором «купити чи створити». Основний критерій такого вибору – низькі трансакційні витрати. Про те, що вигідніше – організація в рамках підприємства або структури ринку – визначатиметься нижчим рівнем трансакційних витрат з урахуванням суттєвих змінних. Упроваджені О. Вільямсоном змінні стосуються поведінкових передумов процесу реалізації угоди – обмеженої раціональності та доцільності, а також трьох факторів, які спричиняють різноманітність угод: специфічності активів, невизначеності та повторюваності [6].

Найважливіша роль відведена специфіці активів, оскільки саме вони вирізняють теорію трансакційних витрат від інших концепцій організації діяльності (фірми). Специфіка активів полягає в певному рівні, який відповідає конкретній угоді, а в альтернативних варіантах набуває більш низьких значень витрат. Чим специфічніший ресурс, тим нижча конкуренція на ринку постачальників. Угода вважається специфічною за умови, якщо не може бути відносно легко реалізованою іншими компаніями через певні особливості: місце розташування, матеріальні ресурси, людські ресурси або час.

Цілісність концепції О. Вільямсона опирається на два важливих припущення концептуальних факторів постійного характеру, природа яких впливає з контексту поведінки людей: обмеженої раціональності та опортунізму. Такі припущення є чимось на зразок «вимірювання відхилень» від традиційних економічних моделей. Обмежена раціональність є пізнавальною умовою, яка передбачає, що суб'єкти господарювання «...мають наміри діяти раціонально, але лише до певного обмеження». Обмежена раціональність певним чином впливає на вартість планування, адаптації та моніторингу угоди, а отже, як наслідок, на вибір структури управління. Під опортунізмом О. Вільямсон розуміє «хитрі прагнення до реалізації власного інтересу. Саме тому існують більш грубі форми, такі як брехня, крадіжка, обман» [6, с. 52]. На відміну від традиційної економіки, яка передбачає, що люди діють раціонально, прагнучи до максимізації прибутку, неінституціональна економіка розглядає опортунізм як важливий фактор зростання невизначеності, а отже, зростання трансакційних витрат з'являється в ситуації обмеженої кількості постачальників або покупців.

Трансакційні витрати виникають на кожному етапі виконання угод: підготовки, реалізації та моніторингу. До того ж кожному етапу притаманна поява різних видів витрат: витрати пошуку інформації, витрати вимірювання, витрати специфікації та прав власності, витрати опортуністичної поведінки тощо.

Таким чином, удосконалена О. Вільямсоном теорія Р. Коуза включає в себе так звані гібридні форми координації та розподілу ресурсів, формуючи тим самим новий погляд не тільки на фірму, але й на феномен ринку. Оскільки величина трансакційних витрат, створених будь-яким механізмом координації, змінюється разом із технічним прогресом, зокрема з розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій, а сама форма підприємства може бути неймовірно гнучкою та змінюватися в часі, то певні структури ринку можуть поступово перетворюватися у віртуальні ринки.

У цілому прийнята теза стверджує, що бізнес-мережа зменшує витрати обміну, що сприяє підвищенню ефективності.

Серед факторів, які визначають ефективність бізнес-мережі, – зменшення асиметрії обміну інформацією між партнерами. Такого результату можна досягти завдяки інформаційним технологіям, які забезпечують легкий та швидкий доступ до актуальної та всебічної інформації. Також вільний доступ до інформації зменшує ймовірність опортуністичної поведінки та допомагає в процесах прийняття рішень.

Бізнес-мережа дає можливість зробити ефективний вибір через спрощення структур шляхом укладення угод, виконання яких потребує менших витрат завдяки їх «розподілу» між усіма учасниками. Крім того, у таких структурах забезпечується зниження витрат та реалізацію та маркетинг, а також витрат на зв'язок, що сприяє зростанню кількості укладених угод та підвищенню динаміки функціонування.

Бізнес-мережі належать до гібридних організаційних форм, оскільки виникають на відрізку між альтернативними механізмами координації дій. Особливістю гібридних структур є взаємодія учасників для досягнення спільної мети, що має місце у разі таких проміжних структурних форм, як стратегічне партнерство, підприємницькі мережі, спілки або коаліції. Таким чином, бізнес-мережі не є абсолютно новими структурами, а швидше доповненням до традиційно існуючих структур. Унікальність організаційних рішень, які пропонуються, полягає у використанні інструментів інформаційно-комп'ютерних технологій та їх зв'язку з процесами формування вартості компанії. Гібридність бізнес-мережі полягає в можливості появи в її структурі управління винятково або одночасно як елементів ринку, так і ієрархії. Їх вибір та область застосування залежать від динамічного (ринкового) або статичного (ієрархічного) характеру організації підприємницької мережі.

У світлі неінституціональних припущень істотний вплив на створення бізнес-мережі має ступінь специфіки продуктивних ресурсів. Від специфічності ресурсів залежить її виникнення або в межах ринку, або на базі підприємства. Якщо бізнес-мережа «походить із ринку», тобто з'являється в результаті поступового структурування досі випадкових відносин обміну між учасниками, відбувається зміна структури

управління з анонімних транзакцій на ринку в бік надзвичайно формалізованих контактів. Створюється інфраструктура взаємодії, наприклад узгодження контрактних умов співпраці. Зростають витрати, пов'язані з необхідністю технологічної інфраструктури та вимогами, які випливають з організації та координації діяльності, а витрати забезпечення діяльності підприємства прямують до зменшення. Витрати на пошук інформації, а також обговорення умов та укладання угод мінімізуються через зменшення кількості потенційних партнерів та більш доступної інформації про них, їх продукти та послуги. Доступ до загальних баз даних знижує асиметрію інформації. Відбувається зростання ефективності у вимірі часу та вартості в міру того, як упроваджуються електронні методи спілкування (з'являється спільний комунікаційний простір). Застосування загальних інформаційних систем для підтримки спільних проектів підприємств-учасників виступає основою для розширення можливостей бізнес-мереж. Однак іноді з'являються слабкі місця даного укладу. Загроза проявляється в опортуністичній поведінці, яку можна зменшити шляхом зростання довіри між партнерами та зниження невизначеності завдяки необмеженому доступу до інформації. Підвищення ефективності бізнес-мережі та нівелювання негативних наслідків відносин можна досягти в результаті переходу до більш стабільних, довгострокових контактів, які призведуть до взаємозалежності через забезпечення інвестиціями технологічного складника обслуговування співпраці. Однак, як не парадоксально, може виявитися, що взаємність виллється в надто велику залежність та потрапляння підприємств у так звану «пастку взаємодії». Таким чином, рівень загальної ефективності поліпшується за умови, якщо переваги дають можливість знизити витрати нижче від додаткових витрат, які несуть сторони на створення технологічної інфраструктури взаємодії.

Інша природа виникнення транзакційних витрат за умови, коли віртуальна організація з'являється в результаті внутрішніх перетворень підприємства, тобто в результаті деієрархізації. Відбувається зміщення від ієрархічних структур та адміністративних механізмів координації в напрямі створення відносин між автономними суб'єктами та розвитку координації за допомогою короткострокових контрактів, які дають більше свободи та незалежності. Відмова від ієрархічної системи, особливою властивістю якої є генерування високих адміністративних витрат, призводить до їх зниження. Довіра, відкритість і взаємність заміщають інституційні засоби управління, характерні для ієрархічних структур, якими є наказ та контроль. Проявом поступового переходу від організації з вертикальною поляризацією в напрямі проміжних організаційних форм була «хвиля» аутсорсингу у 80-ті роки. Аутсорсинг, який лежить в основі віртуалізації, дає змогу зменшити витрати

функціонування підприємств шляхом концентрації уваги на процесах, які забезпечують перевагу на ринку та ліквідацію тих процесів, які таких переваг не забезпечували.

До того ж на рівень транзакційних витрат бізнес-мережі, яка створюється в результаті модульності підприємства (внутрішньої дезінтеграції), впливають невизначеність та мінливість навколишнього середовища, що збільшує ризик виникнення появи опортуністичної поведінки новостворених, самостійно діючих суб'єктів. Хоча спочатку загрози від такого типу поведінки нижчі через низький рівень специфічності продуктивних ресурсів (висока специфічність ресурсів призводить до переходу права власності або побудови ієрархії), із плином часу існує можливість появи опортунізму, наприклад, через неадекватність наявного контрактного механізму.

Висновки. Виходячи із суті неінституційної економіки та теорії транзакційних витрат зокрема, бізнес-мережа розглядається як альтернативна організаційна форма, гібридна структура, в якій переплітаються елементи ринку та ієрархії.

У результаті впливу згаданих механізмів координації та розподілу ресурсів утворюється еластична структура, яка є комбінацією систем організаційних елементів та інформаційно-комп'ютерних технологій. Залежно від умов, які відбуваються в оточенні організації, а також особливо з урахуванням рівня специфіки матеріальних цінностей та поведінкових умов, таке утворення може мати характер динамічної мережі з переважанням ринкових інструментів координації або статичної мережі з переважанням ієрархічних інструментів.

В обох випадках об'єднання підприємств у бізнес-мережу тягне за собою послаблення невизначеності та складності ситуацій, пов'язаних із вибором бізнес-партнера, низькою асиметрією інформації, повною прозорістю та доступом до знань про реальні пропозиції. Крім того, такі цінності, як репутація, довіра та досвід, зменшать витрати обміну між учасниками мережі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вотчель Л. Теоретические аспекты концепции межфирменной интеграции / Л. Вотчель // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 4. – С. 42–44.
2. Соболева Ю. Теоретические аспекты межфирменного сотрудничества / Ю. Соболева // ИнВестРегион – 2011. – № 3. – С. 55–60.
3. Хаджинова Е. Формирование концепции взаимодействием с контрагентами в предпринимательской сети / Е. Хаджинова // Научный вестник Херсонского государственного университета. Экономические науки. – 2015. – Вып. 13. – Ч. 2. – С. 88–92.
4. Фихтнер О. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования сетевых предпринимательских структур / О. Фихтнер // Вестник Новгородского государственного университета. – 2011. – № 61. – С. 12–16.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.

6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контракция» / О.И. Уильямсон ; науч. ред. и вступ В.С. Каткало ; пер. с англ. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
7. K. Llewellyn What Price Contract? AnEssay in Perspective / Llewellyn K. // The Yale Law Journal. – 1931. – Vol. 5. – P. 704–751.
8. G. Richardson The Organisation of Idustry/ Richardson G. // Economic Journal – 1972. – V.82. – P. 883–896.
9. R. H. Coase. The Nature of the Firm // *Economica*. – 1937. – Vol. 4. – Issue 16. – P. 386–405 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tfasinternational.org/aipe/academics/morriss2012/thenatureofthefirm.pdf>.