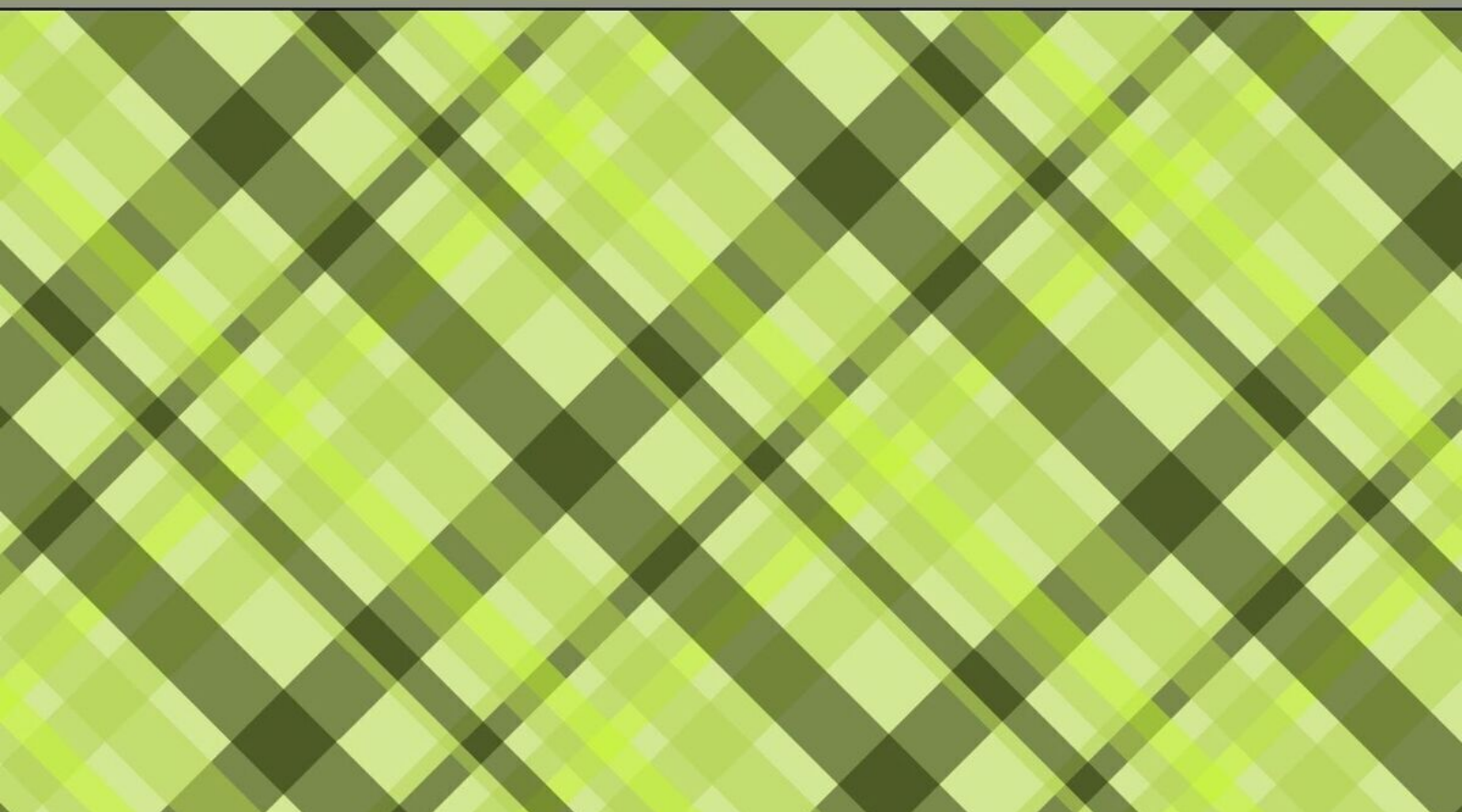


В. И. Плещенко

*Институционализация
межфирменного
взаимодействия
в промышленности*

Научно-практическое издание



Вячеслав Плещенко

**Институционализация
межфирменного взаимодействия
в промышленности. Научно-
практическое издание**

«Издательские решения»

Плещенко В. И.

Институционализация межфирменного взаимодействия
в промышленности. Научно-практическое издание /
В. И. Плещенко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-748025-7

В условиях «новой экономики» происходит формирование новых координационных структур: сетей и клубов, дополняющих традиционные инструменты регулирования отношений, основанных на совокупности рыночных и иерархических стимулов. Институционализация межфирменного взаимодействия в современной промышленности, происходящая в рамках клубных сообществ, способствует повышению рыночной устойчивости компаний, а также приросту их репутационного капитала.

ISBN 978-5-44-748025-7

© Плещенко В. И.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава I. Промышленные предприятия и координационные институты в условиях турбулентной внешней среды	8
1.1. Внешняя среда промышленных предприятий в «новой экономике»	8
1.2. Трансакционные издержки и институционализация взаимодействия	11
Глава II. Формы и механизмы современной межфирменной координации	15
2.1. Традиционные формы межфирменной координации в промышленности	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Институционализация межфирменного взаимодействия в промышленности Научно-практическое издание

Вячеслав Игоревич Плещенко

Корректор Татьяна Исакова

© Вячеслав Игоревич Плещенко, 2024

ISBN 978-5-4474-8025-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Современное промышленное предприятие функционирует в сложной и подвижной внешней среде, в которой требуется сохранить рыночную устойчивость и обеспечить эффективность протекания бизнес-процессов. Фундаментальные социально-экономические трансформации последних двух десятилетий ведут не только к появлению новых возможностей для компаний, но и к существенному возрастанию угроз. При этом фирма, как и прежде, должна принимать рациональные и обоснованные решения, планировать свои действия на долгосрочную перспективу. Однако увеличивающаяся подвижность внешней среды, изобилие и противоречивость поступающей информации делают управление предприятиями все более сложным, а описывающие его параметры – слабопредсказуемыми. Решению возникающих проблем может способствовать уменьшение амплитуды изменения значимых факторов с целью обеспечения большей прогнозируемости внешнего окружения. Такой эффект может быть получен за счет реорганизации модели отношений компании с внешней средой. Одним из возможных вариантов является фокусирование на определенном круге общения, поскольку в ограниченном пространстве проще организовать взаимодействие¹. Во многом по этой причине современные компании проводят политику построения вокруг себя сетевых структур и клубов либо сами начинают участвовать в уже существующих сообществах.

Производственные предприятия в значительной степени соответствуют данной концепции, поскольку массив их основных контрагентов относительно стабилен, что объясняется особенным рыночным поведением промышленных потребителей. Оно характеризуется консерватизмом внутрифирменных клиентов, их привязанностью к испытанным, традиционным ресурсам и поставщикам, а также существенным влиянием фактора цены переключения на общую стоимость владения ресурсом (что отражается на принятии решений об использовании товаров-субститутов производственного назначения). Кроме того, спектр поставщиков продукции производственно-технического назначения у таких предприятий весьма широк и разнороден.

Организация взаимодействия в современных условиях предполагает интенсивные коммуникации, активное общение партнеров, достаточную степень информационной открытости и регулярный обмен мнениями по актуальным вопросам сотрудничества. Данный процесс может быть реализован посредством различных механизмов, таких, как встречи и переговоры, тематические опросы и анкетирование, информационные рассылки, семинары и конференции. Отметим, что в последние годы все большее значение приобретает использование коммуникационных средств сети Интернет, позволяющих обмениваться большими объемами данных, осуществлять аудио- или визуальный контакт дистанционно, снижая транзакционные издержки сторон в части поиска информации, заключения и сопровождения контрактов. Однако, бурное развитие интерактивного общения не может в полной мере исключить и заменить личные контакты. Кроме того, само взаимодействие сторон в рамках коммерческой деятельности также нельзя свести к механическому процессу проведения, к примеру, аукционных торгов, как это принято на электронных торговых площадках. Следует учитывать, что промышленность – это особая сфера экономической деятельности, в которой у потребителей и продавцов сложились определенные особенности и традиции рыночного поведения, отличные от других областей хозяйствования, а фактор минимальной цены на ресурс не всегда может быть определяющим в отношениях сторон.

¹ К примеру, известную «проблему безбилетника», характерную для потребления общественных благ, легче решить в пределах локального коллектива, чем в масштабах региона или страны.

В то же время имеющийся в распоряжении менеджмента промышленных компаний набор традиционных рыночных и административных инструментов регулирования отношений не в полной мере соответствует реалиям «новой экономики» и нуждается в актуализации и дополнении. Вопросам анализа и практического применения новых институтов и механизмов межфирменной координации и посвящена данная работа².

² Издание составлено на основе отдельных журнальных статей автора, опубликованных в 2012—2016 годах [34—45].

Глава I. Промышленные предприятия и координационные институты в условиях турбулентной внешней среды

1.1. Внешняя среда промышленных предприятий в «новой экономике»

Современный этап развития – это эпоха постиндустриального развития, информационной революции, глобализации, ускоренного протекания процессов в обществе и экономике, быстроты происходящих изменений и практически мгновенного распространения информации о них. Изменившиеся условия функционирования хозяйствующих субъектов инициировали актуализацию теоретико-методологической базы рыночного взаимодействия. В частности, сформировались концепция «новой экономики», теория сетевого управления. Под термином «новая экономика» сегодня понимается экономика знаний, широкого применения информационных технологий, принципиально новых бизнес-процессов, обеспечивающих конкурентные преимущества и рыночное лидерство³.

Вследствие развития информационных технологий все большее распространение получают коммерческие операции в электронной форме. Важное преимущество электронной коммерции выражается в том, что финансовый, торговый и человеческий капитал, необходимый для проведения торговых сделок, обходится организаторам дешевле, чем при их реализации в реальном режиме [50]. Использование интернет-технологий значительно повышает прозрачность процедур, скорость проведения транзакций, при этом существенно сокращает транзакционные издержки, связанные с поиском информации о контрагентах и последующим заключением сделок. К примеру, практика английской компании ВТ (British Telecom) показала, что компьютеризация закупок способна на порядок снизить средние издержки на осуществление одной транзакции: с 80 до 8 долларов [59, с. 167].

Электронная коммерция значительно уменьшает затраты участников сделок на поиск информации, ведение переговоров и оформление контрактов. Отсутствие географической привязанности в случае торгов в электронной форме позволяет существенно расширить участие в них зарубежных фирм [10]. В результате повышение конкуренции поставщиков при размещении заказов позволяет потребителю получать оптимальные рыночные цены, сдерживать рост издержек. Кроме того, пользователи электронных систем получают в свое распоряжение и другой полезный функционал, например возможность учета и контроля проводимых процедур, записи истории взаимодействия с контрагентами (фиксация фактов хозяйственной жизни), дифференциации массива клиентов или поставщиков по различным признакам.

Тот факт, что Интернет до недавнего времени мало кем контролировался и развивался как самостоятельная и независимая система, послужил поводом для отдельных исследователей объявить интернет-экономику символом побеждающего либерализма [27, с. 223]. Считается, что всеобщая доступность и малая контролируемость Сети стимулируют рост потенциала свободного развития общественных и экономических инициатив, применения творческого подхода в работе. В то же время возрастают и сопутствующие угрозы, такие, как киберпре-

³ Также получило широкое распространение понятие «интернет-экономики», что обусловливается стремительным развитием информационно-коммуникационной среды, созданной на базе сети Интернет.

ступность, несанкционированное распространение информации, манипулирование людьми в коммерческих и политических целях.

Ускорившееся научно-техническое развитие и глобализационные процессы ведут к существенному усложнению внешней среды производственных компаний⁴. Отметим, что взаимодействие с внешним окружением крайне важно для промышленного предприятия. Известный российский ученый-экономист, академик РАН Н. Я. Петраков констатировал, что из технологического процесса производства любого продукта не вытекает прибыли, поскольку она возникает из взаимодействия с внешней средой, а именно из разницы между ценой, которую согласен заплатить потенциальный потребитель, и затратами на ресурсы, приобретаемыми компанией для организации производства вне пределов системы [32, с. 15]. Кроме того, в настоящее время эффективность и конкурентоспособность промышленного предприятия существенно определяются его потенциалом не только как продавца, но и как потребителя, позволяющим производственной компании противостоять действующим на рынке конкурентным силам (согласно известной модели Майкла Портера). Следовательно, потребители и поставщики – это важнейшие элементы внешней среды промышленного предприятия, которую в наши дни характеризуют как «сложную», «динамичную» и «турбулентную». Более того, все воздействия иных элементов внешней среды, к примеру органов государства, в конечном итоге выражаются в предпочтениях или санкциях для определенных групп продавцов или покупателей.

Внешние факторы, активно воздействующие на функционирование промышленной компании, как правило, находятся вне ее власти, поэтому способность приспосабливаться к их постоянным изменениям предопределяет выживание компании на рынке [25, с. 116]. Принципиальные положения различных школ и концепций менеджмента, относящиеся к данной тематике, исходят из предпосылки, что внутренняя среда предприятия является (преимущественно) источником возможностей, а внешняя среда – источником угроз [13, с. 89].

Современное состояние внешней среды характеризуется усилением конкуренции на промышленных рынках, обусловленным унификацией стандартов потребления, технической стандартизацией и ослаблением ряда рыночных барьеров вследствие процесса глобализации [3, с. 7]. При этом для промышленных предприятий можно выделить ряд особенных обстоятельств, оказывающих существенное влияние на их хозяйственную деятельность и рыночную устойчивость.

Во-первых, свою роль играет достаточно большое количество контрагентов, с которыми ведется работа, широта и разнообразие номенклатуры потребляемых товарно-материальных ценностей, относящихся к различным рынкам (причем эти рынки могут иметь противоположно направленные тенденции развития). Указанное, в свою очередь, означает наличие большого числа уникальных институциональных отношений, требующих индивидуального подхода к организации взаимодействия.

Во-вторых, следует учитывать воздействие всевозможных шоков, научно-технический прогресс, изменение цен и возникновение альтернативных возможностей, обеспечивающих большие доходы, смену курса хозяйственной политики, а также появление на рынке новых фирм [48, с. 52].

И наконец, в-третьих, у промышленных предприятий, помимо ограничителей самого производителя, действуют еще неопределенности и ограничители поставщиков комплектующих, сырья и материалов. При этом нередко ограничители поставщиков в разы превышают

⁴ Внешняя среда описывается следующими характеристиками [4, с. 34]: 1) сложность: многочисленность факторов, на которые организация обязана реагировать, а также высокий уровень их изменчивости; 2) подвижность среды: это скорость, с которой происходят изменения в окружении организации (определяет необходимость опираться на разнообразную информацию для принятия решений); 3) неопределенность: является функцией количества информации, которой располагает организация, а также функцией уверенности в ее достоверности.

ограничители, принятые производителем, а кроме того, у каждого контрагента они будут разными [31, с. 32—33].

Анализируя основные периоды развития производственных систем, А. П. Гарнов и Е. А. Хлевная констатируют, что в 90-е годы прошлого века предсказуемость будущего перешла в категорию «неожиданного и неузнаваемого», при этом частично предсказуемые слабые сигналы из внешней среды стали требовать экстренных изменений в организации деятельности предприятия [9, с. 12]. Кроме того, отмечают они, существующий уровень нестабильности потребовал от руководителей не столько предвидения или исследования ситуации, а генерирования творческих решений. Другими исследователями указывается, что «возникающие ситуации все чаще становятся совершенно новыми, т. е. характеризуются неким набором значений факторов внешней и внутренней среды, никогда не рассматриваемым ранее» [24, с. 322]⁵. В принципе, неопределенность является тем фактором, который изначально увеличивает степень риска принимаемых решений [58, с. 94]. Поэтому для получения экономического эффекта, сохранения на должном уровне устойчивости бизнеса компания должна вовремя изменяться. А. Е. Шаститко в этой связи указывает, что «сохранение старой программы действий в рамках новой среды приводит к воспроизводству нестабильности и непредвиденным или недооцененным негативным последствиям» [61, с. 73].

Таким образом, постоянно растущая сложность внешней среды потребовала выработки новых подходов к организации межфирменного взаимодействия с целью обеспечения устойчивости и поддержания конкурентоспособности промышленных предприятий. При этом понятно, что повышенная турбулентность внешней среды ведет к возрастанию совокупных издержек производителей.

⁵ Данный подход соответствует ситуационному подходу к управлению, согласно которому под ситуацией понимается некий уникальный набор обстоятельств.

1.2. Трансакционные издержки и институционализация взаимодействия

Совокупные издержки промышленных компаний весьма значительны. К примеру, в черной металлургии только расходы на приобретение необходимых ресурсов достигают, по некоторым оценкам, 65% от величины выручки. Но помимо высоких материальных и энергетических затрат производственные фирмы сталкиваются со значительными издержками и рисками, сопутствующими реализуемым транзакциям. Масштабы новых возможностей и угроз, вызываемых процессом глобализации мировой экономики, истощением ресурсов, а также цикличностью экономического развития, неуклонно возрастают, что требует все новых затрат на повышение устойчивости бизнеса и страхование коммерческих рисков. Кроме того, современные промышленные корпорации зачастую включают в себя несколько последовательных технологических переделов, территориально удаленных друг от друга, а порой и находящихся в разных государствах, что предполагает существенные административные затраты на принятие управленческих решений, передачу полномочий и контроль. Таким образом, высокие совокупные издержки выступают движущей силой институционализации взаимодействия покупателей и продавцов в промышленности.

Как известно, институционализация – это последовательный, постепенный процесс превращения каких-либо общественных отношений в социальный институт. При этом под институтом понимается особая форма общественных отношений, характеризующаяся установленными правилами, нормами поведения, а также санкциями за их нарушение⁶. Важнейшим результатом институционализации является замена спонтанного поведения на предсказуемое (т. е. ограниченное заданными рамками). Таким образом происходит формирование определенного порядка, образа жизни и деятельности, в которых возможные действия людей или хозяйствующих субъектов становятся ожидаемыми, моделируемыми и регулируемыми.

Говоря об институционализации взаимодействия, возникающего при движении материального потока по цепи поставок, необходимо обратить особое внимание на такой важный экономический феномен, как трансакционные издержки. Данные издержки возникают всегда и везде, когда происходит обмен правомочиями между формально независимыми участниками сделки. Термин «трансакционные издержки» был предложен в 1937 году выдающимся американским ученым Р. Коузом, который под ними понимал затраты и потери, возникающие непосредственно при совершении любых сделок. Эта категория была использована им при объяснении понятия границ фирмы, т. е. пределов распространения влияния иерархических структур, противоположных свободному рыночному регулированию отношений. В своей известной работе «Природа фирмы» Р. Коуз определил пределы роста фирмы и сформулировал концепцию убывающей предельной полезности менеджмента по мере увеличения размеров предприятия. Им было отмечено, что «фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки организации дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками осуществления той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию через другую фирму» [19, с. 46]. Указанная формулировка стала классикой экономической науки, раскрывающей движущие силы и механизмы интеграции предприятий в современном мире.

Видный ученый, яркий представитель неоинституционализма, О. Уильямсон представлял трансакционные издержки как эквивалент трения в механических системах [56, с. 53]. Другой выдающийся экономист из США К. Эрроу понимал под ними «издержки эксплуатации

⁶ Правила, нормы и санкции могут быть как формальными, так и неформальными, при этом санкции обычно подразделяются на административные, экономические и моральные.

экономической системы»⁷. Терминологические вопросы находят отражение и в работах современных отечественных исследователей. Так, Е. В. Попов, М. В. Власов и А. Ю. Веретенникова говорят о трансакционных издержках как об «издержках формирования и поддержания экономических институтов; издержках функционирования системы [46, с. 5]. А. Н. Олейник указывает, что трансакционные издержки – это все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий [29, с. 133]. Определение трансакционных издержек может быть не только абстрактным, как предыдущие, но и привязанным к определенному типу экономической деятельности хозяйствующих субъектов. К примеру, И. Д. Афанасенко и В. В. Борисова, характеризуя трансакционные издержки в логистике материально-технического снабжения, определяют их как «затраты и потери в денежной и неденежной форме, обусловленные взаимодействием хозяйствующих субъектов, интегрированных материальным потоком, в системе поставок в процессе подготовки и совершения сделок и последующего соблюдения условий контракта» [2, с. 221].

Возникновение трансакционных издержек объясняется действием ряда факторов [29, с. 133—140]. Во-первых, это неполнота информации о предмете сделки, потенциальных контрагентах и ситуации на рынке. Во-вторых, существование издержек достижения соглашения между сторонами при наличии попыток каждой из них переложить затраты на другую (задача существенно усложняется при увеличении числа участников обмена). И наконец, в-третьих, трансакционные издержки возникают вследствие одновременного действия различных, порой противоположных норм и соглашений, эффекты от действия которых должны быть учтены в рамках предполагаемых отношений (неоднородность институциональной среды).

Одна из базовых идей неинституционализма состоит в том, что институты выступают орудиями по экономии трансакционных издержек, но при этом их формирование и функционирование сами по себе связаны с немалыми затратами [16]. Таким образом, создание функционирующих институтов предполагает возникновение вопросов об оценке их эффективности. К примеру, если фирма расширяется, включая в свою структуру новые сферы деятельности, то трансакционные издержки трансформируются во внутрифирменные издержки управления и передачи полномочий. Соответствующим образом меняются и задачи, стоящие перед институтами, а также объем средств, затраченных на обеспечение их работоспособности. Общие затраты на обеспечение процесса (интегральные издержки) будут складываться из трансформационных издержек и суммы трансакционных и внутрифирменных издержек (см. рис. 1)⁸.

⁷ Оба указанных определения могут подойти и к внутрифирменным издержкам.

⁸ Трансакционные издержки существуют отдельно от трансформационных, т. е. явных (непосредственных) затрат, вытекающих из реализации производственного процесса. К трансформационным издержкам мы отнесем и сами трансакции (суммы трансакций) как непосредственные выплаты контрагенту.



Рис. 1. Основные составляющие интегральных издержек предприятия

Также вопрос об эффективности институтов возникает в контексте известной проблемы «принципал-агент», заключающейся в наличии угрозы манипулирования агентом принципала при исполнении им поручений и предписаний последнего, возникающей ввиду асимметричности информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента [29, с. 266]. Данная проблема возникает как во внутриорганизационных, так и в межфирменных отношениях, поскольку заключаемые контракты реализуются посредством рядовых исполнителей, имеющих зачастую собственное представление о планировании работы и характере трудовых затрат⁹.

Считается, что ключевым вопросом в управлении отношениями «принципал-агент» является формирование системы стимулов, которые способствуют или, напротив, препятствуют предоставлению агентом достоверной информации [29, с. 266—267]. В условиях рынка таким стимулом выступает конкуренция, которая, тем не менее, не всегда позволяет достигать необходимого результата. То же самое относится и к иерархическим (административным) механизмам. Таким образом, эффективность традиционных институтов как механизмов регулирования отношений лимитирована. В частности, если говорить об институциональном обеспечении рыночного взаимодействия, то его эффективность определяется конкуренцией на рынках, переговорной силой сторон, а также ситуацией на мезоуровне (отраслях или регионах). Административные институты также имеют пределы эффективного действия, обусловленные информационными ограничениями, несовершенством структур управления, слабой эффективностью формальных институтов и проблемой искажения данных при их передаче.

В этой связи отметим, что до недавнего времени интегральный регулирующий потенциал управляющей системы складывался из рыночной и административной составляющих. Иными словами, имела совокупность стимулов различной природы (условные кривые P и A), позволявших управлять процессом (см. рис. 2).

⁹ Такое поведение агентов именуется отлыниванием. Отлынивание – одна из форм постконтрактного оппортунистического поведения, основанная на возможности уменьшения агентом вклада в конечный результат без соответствующего снижения индивидуального дохода на основе стратегического манипулирования информацией о совершаемых действиях [21].

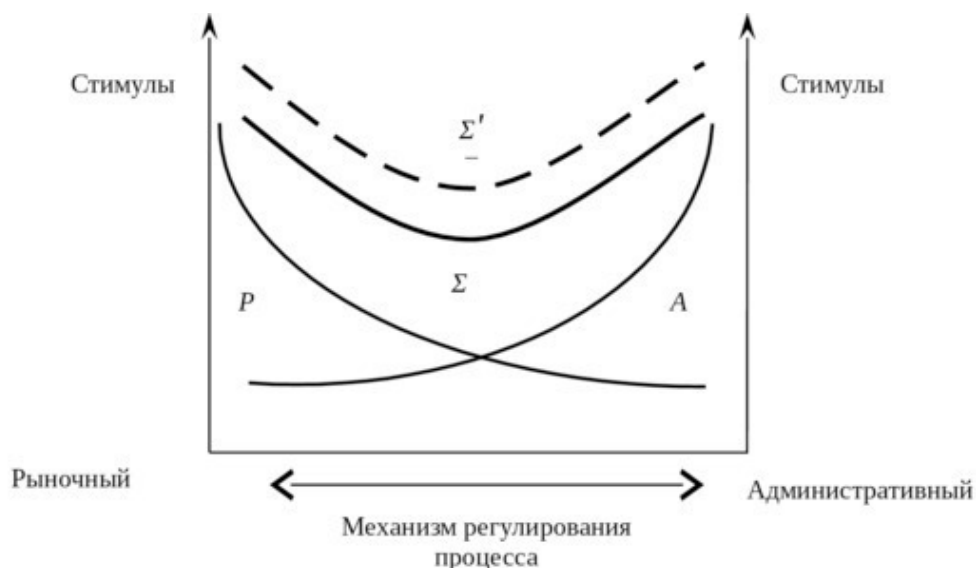


Рис. 2. Механизмы регулирования и стимулы

Очевидно, что рассматриваемая система стимулов имеет суммарный предел своих возможностей (уровень Σ) и с определенного момента может не обеспечить требуемый уровень эффективности регулирования. Поэтому для перехода на уровень Σ'' современные компании-производители стремятся наряду с традиционными использовать дополнительные мотивы, имеющие принципиально иную суть, чем ранее перечисленные. Вопросы институционализации взаимодействия, основанного на таких мотивах, станут предметом рассмотрения в следующих двух главах.

Глава II. Формы и механизмы современной межфирменной координации

2.1. Традиционные формы межфирменной координации в промышленности

Как известно, подходы к межфирменной координации в отраслях промышленности могут различаться в зависимости от длительности, форм реализации, а также степени аффилированности взаимодействующих организаций. В нашем случае важно разделение по временному признаку, когда координация бывает либо краткосрочной, либо долгосрочной.

Краткосрочное взаимодействие осуществляется, как правило, при исполнении разовых договоров купли-продажи. В таком случае стороны не сотрудничают в течение длительного времени. Либо, взаимодействуя неоднократно, они не намерены накладывать на себя дополнительные обязательства, например в форме соглашения о сотрудничестве.

Долгосрочное сотрудничество, помимо обычного коммерческого взаимодействия, предусматривает и иные действия сторон, выходящие за пределы торговых операций. В число дополнительных направлений сотрудничества могут входить исследования и разработки, создание совместных предприятий, согласованные действия на внешних рынках и др. Учитывая особенности рыночного поведения промышленных потребителей, длительное взаимодействие является приоритетным¹⁰. Долгосрочная межфирменная координация имеет следующие формы (см. табл. 1)¹¹.

Форма межфирменной координации	Направление	Количество координируемых субъектов	Количество координирующих центров	Зависимость координируемых субъектов от координирующего центра
Интеграция	По вертикали	Малое	Один	Сильная
	По горизонтали			
Альянс	По вертикали	Малое	Один	Слабая
	По горизонтали		Более одного	
Аутсорсинг	-	Малое	Один	Сильная или слабая
Клубные и сетевые структуры	По вертикали	Значительное	Один	Слабая
	По горизонтали		Более одного	-

Табл. 1. Характеристики основных форм долгосрочной межфирменной координации

Первые три формы (интеграция, альянс и аутсорсинг) мы будем считать традиционными, а сетевые и клубные структуры – современными формами межфирменной координации.

¹⁰ Под координируемыми организациями понимаются поставщики сырья и материалов, покупатели и потребители готовой продукции, а также фирмы, предоставляющие услуги в области обеспечения производственно-коммерческой деятельности.

¹¹ Помимо перечисленных в табл. 1 характеристик следует отметить также факторы, оказывающие влияние на коммуникационные и координационные процессы между различными субъектами: рыночные, административные и социально-репутационные.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.