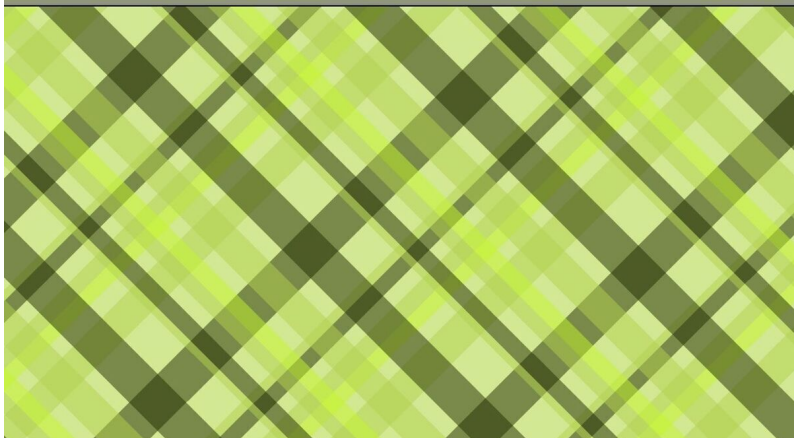


В. И. Плещенко

*Институционализация
межфирменного
взаимодействия
в промышленности*

Научно-практическое издание



Вячеслав Игоревич Плещенко
Институционализация
межфирменного
взаимодействия
в промышленности. Научно-
практическое издание

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18534332
ISBN 9785447480257

Аннотация

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.

Содержание

Введение	5
Глава I. Промышленные предприятия и координационные институты в условиях турбулентной внешней среды	9
1.1. Внешняя среда промышленных предприятий в «новой экономике»	9
1.2. Трансакционные издержки и институционализация взаимодействия	16
Глава II. Формы и механизмы современной межфирменной координации	24
2.1. Традиционные формы межфирменной координации в промышленности	24
Конец ознакомительного фрагмента.	27

**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 органи-

зовать 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 особым 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 встре-

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

чи 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 трансакционные 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.

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. Вопросы анализа и практического применения новых инсти-

тутов 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 ры-

ночное 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 трансакций, при этом существенно сокращает трансакционные 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 трансакции: 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 поставщи-

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

ков 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 киберпреступность, 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

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 (определя-

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 образом 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 преференциях или санкциях для определенных групп продавцов или покупателей.

ет необходимость опираться на разнообразную информацию для принятия решений); 3) неопределенность: является функцией количества информации, которой располагает организация, а также функцией уверенности в ее достоверности.

Внешние факторы, активно воздействующие на функционирование промышленной компании, как правило, находятся вне ее власти, поэтому способность приспособливаться 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 особых 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 от-

ношений, 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 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. характеризуют-

ся 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 институцио-

нализации 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

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

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 транзакционные издержки как эквивалент трения в механических системах [56, с. 53]. Другой выдающийся экономист из США К. Эрроу понимал под ними «издержки эксплуатации экономической системы»⁷. Терминологические вопросы находят отражение

⁷ Оба указанных определения могут подойти и к внутрифирменным издержкам.

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, трансакцион-

ные 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 неоинституционализма состоит в том, что институты выступают орудиями по экономии транзакционных 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 транзакционные 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 транзакционных и внутрифирменных издержек (см. рис. 1)⁸.

⁸ Транзакционные издержки существуют отдельно от трансформационных, т. е. явных (непосредственных) затрат, вытекающих из реализации производственного процесса. К трансформационным издержкам мы отнесем и сами транзакции (суммы транзакций) 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 асимметрии 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.

⁹ Такое поведение агентов именуется отлыниванием. Отлынивание – одна

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, имелась совокупность стимулов раз-

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].

личной природы (условные кривые P и A), позволяющих управлять процессом (см. рис. 2).

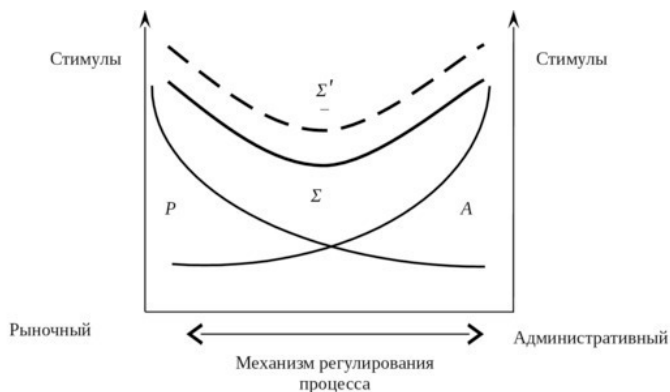


Рис. 2. Механизмы регулирования и стимулы

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 ком-

мерческого 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.

<i>Форма межфирменной координации</i>	<i>Направление</i>	<i>Количество координируемых субъектов</i>	<i>Количество координирующих центров</i>	<i>Зависимость координируемых субъектов от координирующего центра</i>
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

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.

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

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.