

УДК: 65.014.1:631.11:342.5

O. Rarok, L. Rarok, candidate of economic sciences, assistant Kamenetz-Podolsk National university of I. Ohiyenko

NETWORK MODEL – A PROGRESSIVE FORM OF GOVERNMENT SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN A DECENTRALIZED AUTHORITIES

Annotation. Theoretically the necessity of implementing the network model for managing business entities and social infrastructure in rural areas. It is shown that, unlike the command-administrative system that has a hierarchical structure subordinate to the state and local authorities the vertical network model provides management as coordinating the activities of small enterprises and social infrastructure in rural areas, which is carried out horizontally on a contract and mutually beneficial terms, so that each of the parties responsible for the performance, which serves as a guarantee implementation of the plans.

Result networks – the result of all network members, among which there is a constant interdependence of all activities. However, the network – is not only the flow of goods and services, it is the flow of management decisions aimed at social and economic dependence on each other all of the network that stimulates the emergence of so-called “domestic business”, along with the business of each of the network. Hence, as a conclusion – the implementation of individual economic interests of the network subject to possible concerted action to ensure the benefit of all and each participant individually.

Entrepreneurial networks provide organizational economics, transforming the competitive economic system with their inherent natural mechanisms of reproduction, the system of conscious confidence cooperation activities which, coexisting with each other, differently regulate economic processes.

Keywords: network model, small business, a business social infrastructure, management, coordination of activities.

О.В. Рарок, Л.А. Рарок, кандидати економічних наук, асистенти Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка

МЕРЕЖЕВА МОДЕЛЬ – ПРОГРЕСИВНА ФОРМА УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Теоретично обґрунтовано необхідність запровадження мережевої моделі для управління суб'єктами підприємницької діяльності та соціальної інфра-

структури на сільських територіях. Показано, що на відміну від командно-адміністративної системи, яка має ієрархічну структуру підпорядкування органам державної і місцевої влади по вертикалі, мережева модель передбачає управління у вигляді координації діяльності малих підприємств та суб'єктів соціальної інфраструктури на селі, яка здійснюється по горизонталі на договірних і взаємовигідних умовах, тому кожна зі сторін договору несе відповідальність за результати діяльності, що служить гарантією виконання намічених планів.

Ключові слова: мережева модель, мале підприємство, суб'єкт соціальної інфраструктури, управління, координація діяльності.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розпочинаючи з 2014 року, за ініціативою уряду України і Президента при підтримці Верховної Ради розробляється, затверджується та поступово реалізується законодавча база реформування управління соціально-економічним розвитком держави в напрямі децентралізації влади, яка передбачає: 1) передачу більшості повноважень від органів виконавчої влади на рівень територіальних громад і закріплення за ними достатніх фінансових ресурсів; 2) чітке розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також між різними рівнями органів місцевої влади; 3) посилення відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування перед виборцями і державою [6].

У зв'язку з цим виникає гостра потреба в удосконаленні методів управління як економікою країни в цілому, так і суб'єктами підприємницької діяльності та соціальної інфраструктури сільських територій зокрема, причому у багатьох випадках має відбутися, на наш погляд, перехід від жорсткої командно-адміністративної системи управління до олігополістичної, яка виражається у координації діяльності усіх соціально-економічних структур як в межах окремого регіону, так і держави в цілому. Виробничу сферу на сільських територіях у переважній більшості випадків складають малі підприємства, тому відсутність ефективного управління їх діяльністю негативно впливає на функціонування і розвиток як малих підприємств, так і пов'язаних з ними об'єктів соціальної інфраструктури, оскільки відсутність скоординованих і планових

дій кожного суб'єкта соціально-господарської діяльності часто призводить до непродуктивних витрат і небажаних результатів. У таких умовах наслідки виробничої діяльності малих підприємств не завжди можуть достатньою мірою задовольнити як самого виробника продукції, так і її споживача, оскільки це спричиняє негативний вплив не лише на забезпечення населення сільськогосподарською продукцією, а й на розвиток сільських об'єктів соціальної інфраструктури, особливо у випадках, коли мова йде не про окремий населений пункт чи малий регіон, а про ширші масштаби. Крім цього, обмеженість виробничих і фінансових ресурсів в окремо взятому регіоні чи на селі також є серйозною причиною гальмування соціально-економічного розвитку в умовах недостатньої його підтримки з боку державних та місцевих органів. У зв'язку з цим виникає потреба у самоорганізації управління та координації діяльності суб'єктів підприємництва і соціальної інфраструктури на селі, яка, на нашу думку, може бути успішно вирішена шляхом запровадження мережевої моделі в теперішніх умовах децентралізації влади та розширення фінансово-економічної самостійності у діяльності органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Мережевою моделлю в широкому розумінні називається економіко-комп'ютерна модель, що відображає комплекс робіт (операцій) і подій, пов'язаних з реалізацією деякого проекту (науково-дослідницького, виробничого тощо), в їх логічній і технологічній послідовності та зв'язку [2].

Глобалізація економіки, трансформація господарських систем породила для більшості країн світу, в тому числі і для України, організацію як особливу виробничу систему, засновану на стратегічних альянсах та співпраці за тимчасовими проектами між суб'єктами підприємницької діяльності. Мережева структура сприяє переходу від конкурентної концентрації виробництва до рівноправної на основі вступу учасників мережі в її стратегічні, фінансові, технологічні та ринкові частки, або вступу до альянсу з великим гравцем мережі. «...У підсумку мережеві підприємства набувають нової форми економічної

влади в сучасній економіці, обмежуючи конкуренцію ...» [9].

Мета досліджень: теоретично обґрунтувати ефективність функціонування олігополістичної мережевої моделі на противагу командно-адміністративній системі управління та необхідність її запровадження для координації діяльності малих підприємств і суб'єктів соціальної інфраструктури на сільських територіях.

Матеріал і методика досліджень. Виконано аналіз останніх публікацій вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо мережевої моделі координації діяльності малого бізнесу і соціальної інфраструктури на селі та відому практику її використання на малих підприємствах у країнах Європи та Америки [1-12].

Виклад основного матеріалу дослідження. Під мережевою моделлю у сфері господарювання розуміється мережева організація, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучка спеціалізація, квазіфірма тощо. Головною ознакою, за якою варто відносити ту чи іншу організаційну форму до мережевої, слід вважати автономність економічних агентів, які вступають у повторювані акти обміну, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власних вигод [10].

Основним фактором існування мережевих структур є взаємна довіра. Будь-яке порушення домовленостей може каратися виключенням із мереж міжфірмової взаємодії суб'єктів господарювання. На думку А. Портеса, малі підприємства, мобілізуючи мережеві зв'язки, збільшують гнучкість, скорочують витрати й можуть накопичувати капітал. У новій інституціональній теорії мережі розглядаються як особлива, «горизонтальна» організація структури, яка є альтернативою ринкам та ієрархіям [7]. Цей підхід характерний для досліджень організаційних структур у країнах Заходу. Чим більше в організації вертикальних зв'язків, тим більш ієрархічною й формалізованою вона є. Чим більше горизонтальних зв'язків, тим більш гнучкою й адаптивною буде організація. Сучасні західні дослідження економічно успішних суб'єктів господарювання показують, що ієрархія все більше програє мережевій організації [4].

Конкурентна боротьба в ринкових умовах для соціально-економічного розвитку сільських територій створює умови, коли для виживання необхідно шукати шляхи, що відповідають вимогам

ринку, нові форми взаємодії, союзництва, можливості працювати в системі великого бізнесу. Одними з основних форм організаційно-правового об'єднання як малих підприємств, так і об'єктів соціальної інфраструктури, на нашу думку, є виробничі, обслуговуючі та споживчі кооперативи (кластери), в яких незначні за обсягом активи трансформуються в об'єднані підприємства значної конкурентоспроможності, здатні ефективно брати участь на ринку. У той час на досвіді багатьох країн переконуємося, що найбільш ефективною формою виживання малих підприємств є їх взаємодія з великим бізнесом на основі субпідряду, франчайзингу, мережевої організації, аутсорсингу, які можна назвати основними господарськими формами економіки, що тісно пов'язані з об'єктами соціальної інфраструктури та, у випадку скоординованої діяльності, безпосередньо впливають на їх формування і розвиток.

З метою дослідження розвитку різних форм малого підприємництва та об'єктів соціальної інфраструктури сільських територій у напрямку створення мережевих відносин розглянемо ті види взаємодії малого і великого бізнесу, які є взаємовигідними одне для одного.

Взаємодія малого і великого бізнесу ґрунтується на використанні системи субпідряду за допомогою договору. При цьому мале підприємство (субпідрядник) займається вузькоспеціалізованою діяльністю, може в стислі строки переналагодити виробництво в інтересах великого бізнесу, проявляє гнучкість у прийнятті управлінських рішень; у малого підприємства менша потреба в незначних за обсягом первинних інвестиціях; нижча оплата праці, що вимагає менших витрат виробництва. У цьому випадку субпідрядник організовує роботу по-своєму, тому що головним для нього є отримання результату, тобто виконання умов договору. Наслідком такої діяльності є здешевлення ціни виготовленої продукції, ніж у випадку великого бізнесу.

Подібна схема взаємодії малого і великого бізнесу, на наш погляд, може позитивно відобразитись на продуктивності праці та зниженні собівартості продукції, виробленої великим підприємством, що, в свою чергу, матиме позитивний вплив на розвиток соціальної інфраструктури.

Іншою формою взаємодії малого і великого бізнесу є аутсорсинг. Згідно з відомим трактуванням він представляє собою форму залучення підприємством зовнішніх ресурсів для виготовлення супутніх товарів, що не відносяться до його основного бізнесу. Завдяки аутсорсингу відбувається позитивний вплив на результати роботи великого підприємства, його фінансову стійкість і конкурентоспроможність.

М. Воскресенський [20] вважає, що при об'єднанні двох операцій – обробка і доставка замовлень споживачам, завдяки аутсорсингу вдається зменшити транспортні витрати на 30%, а за рахунок цього можна досягти скорочення персоналу, знизити на 40% витрати на приймання та обробку замовлень. Ця операція вигідна також і підприємцю, тому що він зменшує інвестиції, спрямовані на додаткове придбання власних транспортних засобів та облаштування технічного сервісу. Аутсорсинг сприяє посиленню спеціалізації малих підприємств, чим досягається зменшення економічних ризиків, ритмічна робота тощо. У цьому випадку малі підприємства можуть виконувати роль не лише виконавців, а й замовників.

Ще однією і досить ефективною формою малого і великого бізнесу є франчайзинг, який представляє собою угоду великих підприємств з малими бізнесовими структурами, що мають право виконувати певну діяльність із застосуванням технологій, ліцензій, фірмової або торговельної марки великого підприємства. Малий і великий бізнес, організований на основі франчайзингу, широко використовується у провідних європейських країнах і США. Він розвивається за трьома напрямками: товарний, виробничий і діловий. При товарному напрямі відбувається передача права на продаж товарів, що мають фірмову торгову марку; виробничий напрям франчайзингу передбачає передачу технології для виробництва продукції; при діловому напрямі відбувається передача ліцензії на право торгівлі виготовленою продукцією. Взагалі кажучи, франчайзинг представляє собою систему відносин малого і великого бізнесу, при якій досягається обопільна вигода, за рахунок чого виникають нові форми економічного співробітництва і взаємовигідного партнерства.

Вважаємо, що на місцевому рівні, завдяки використанню франчайзингу, до дрібнотоварного виробництва і сфери обслуго-

ування сільського населення можуть залучатись працівники, що мають низькі доходи (наприклад, виготовляти певний вид продукції, не витрачаючи власні технічні і транспортні засоби, виконувати обмін товарів на продукцію особистого господарства тощо).

Мережева система все відчутніше вторгається у повсякденне життя людини. Завдяки мережі Інтернет економічний простір пронизаний павутинами взаємних залежностей та обов'язків і при цьому вони є такими, що не прив'язані до території, тобто не визнають відстаней. При використанні мережевих технологій вдається розвивати більш стійку підприємницьку діяльність, швидше долати час і простір, «...відтепер, все, що відбувається на нашій планеті, не зводиться до локально обмеженого буття» [1].

У зв'язку з цим підприємства, які виготовляють і реалізують продукцію у глобальних масштабах, повинні широко використовувати мережеву систему. Однак сьогодні про мережеві підходи, як про концептуально сформоване явище, говорити рано. Таким воно може стати в найближчі роки. Як можна визначити мережі? За визначенням Х. Хакансона і Я. Йохансона «Мережа ... складається з акторів та відносин між ними, а також з певних дій, ресурсів і залежностей між ними» [12].

Економічні мережі, без сумніву, базуються на соціальних мережах, які з'явилися у всіх сферах суспільного життя, причому в їх розвитку сильно стали проявлятися інтеграційні процеси, що врівноважують протилежні тенденції, які схильні до розділення і диференціації. Соціальні мережі – це комплекс соціальних зв'язків або стабільні моделі взаємовідносин між людьми.

Стержнем кожної соціальної мережі є соціальний капітал, який визначає собою якість існуючих соціальних зв'язків. Сила зв'язків та якісна різноманітність індивідів, причетних до взаємодії, є мірою соціального капіталу. Через соціальні мережі відбувається реалізація, в першу чергу, економічного капіталу, основну частину якого становить малий бізнес.

На перший план в сучасному бізнесі виступають не формальні механізми координації, не створення бюрократичної ієрархії і правил, а координація, заснована на неформальних нормах. В останні десятиліття роль довіри у створенні ефективних структур

економічних обмінів вкрай актуальна, характеристика інституту довіри має дуже істотне значення для розкриття сутності економічних мереж. «Довіра, яку представляє собою впевнене очікування сприятливого результату потенційно незахищених взаємодій з іншими агентами, неминуче пов'язана з тим фактом, що соціальні відносини носять тимчасовий і умовний характер. Під невизначеністю розуміється як стан оточуючого світу, що породжує потребу в довірі, так і розрив у його осмисленні, подоланий завдяки довірчим відносинам. Довіра, як передбачається, виступає гарантом того, що бажаний перебіг подій буде мати місце в непізнаванні майбутнє, якщо б він був гарантований у відомому минулому» [5].

Встановлення ділових зв'язків не зводиться лише до розрахунку витрат і вигод, але і до роботи більш тонких механізмів виявлення виборчої спорідненості – виявлення співпадаючих або схожих елементів технічної, економічної та особистісної властивості. Взаємодії в економічних мережах будуються на тому, що «...учасники ринку виходять не з вузькогоїстичного інтересу, принципів «тут і зараз», а на принципах взаємності, коли вигода може бути отримана в майбутньому, причому в іншій, нееквівалентній формі, і до того ж, від інших агентів мережевого співтовариства». Правила обміну конкретизують зміст ділових мереж, причому більша частина якого не має відношення до економіки. Довірчі відносини стають частиною мережевого світу. Формується інститут довіри, який значно залежить від специфіки кооперації.

Крім інституту довіри, існує також інститут недовіри, до якого належать норми, правила та поведінка, що приписують економічному суб'єкту не довіряти уряду, державним та судовим органам, банкам та іншим інститутам, а також партнерам, компаньйонам ілюдям, що причетні до цього. Проте становлення інституту недовіри не охоплює повне коло потенційних стосунків. Недовіра до інституту держави вимагає пошуку нових схем і методів, що належать категорії тіньової економіки. За словами Шумпетера, значення має не цінова конкуренція, а конкуренція нових благ, нових технологій, нових ресурсів, нових типів організації. З інституційної точки зору мережі утворюють рамки, що полегшують взаємодію суб'єктів, які поділяють певні цінності [11].

Природа мережевих зв'язків в економіці та соціальній інфраструктурі має певні особливості: мережі з'являлись як неформальні зв'язки (інститути) між утвореними формальними відносинами, доповнюючи та підсилюючи їх; призначення мереж – пом'якшити існуючу систему соціально-економічних відносин, надати їй гнучкості, внутрішньої мотивації (терміновість, обов'язковість, довіру); мережева економіка зробила гнучкішою систему відносин управління економічними процесами, поєднавши формальні та неформальні рівні відносин [3].

Переваги мережевої форми такі: 1) засвоєння навичок чи знань відбувається краще в мережевій організації, оскільки вона зберігає краще розмаїття процедур пошуку, ніж ієрархія, та забезпечує учасників багатшою і комплекснішою інформацією, ніж ринок (це відбувається за рахунок стимулювання навчання і швидкого розповсюдження корисної інформації та синтезу нових знань, інформації на основі вже існуючої у членів організації); 2) легітимність або статус мережевої організації більшою мірою, ніж у традиційній організації, визначається статусом її членів і навпаки, статус мережевої організації легко поширюється на її членів, що передбачає, в першу чергу, певні соціально-економічні переваги для учасників, пов'язані, наприклад, з її виживанням, зростанням і прибутковістю; 3) мережева форма організації має економічні переваги в деякому зниженні трансакційних витрат порівняно з традиційною командно-ієрархічною формою, тобто це є, в першу чергу, якісні зміни, а не вартісні; 4) можливість мережевих організацій послаблювати зовнішні обмеження або невизначеність шляхом підсилення своїх зв'язків з конкретними джерелами, від яких ці обмеження залежать.

Існуюча сьогодні форма управління діяльністю малих підприємств на селі з боку державних органів різного рівня в більшості випадків є недосконалою та малоефективною. Це пояснюється в першу чергу тим, що відсутнє повномасштабне планування їх діяльності в межах певного регіону та фінансово-кредитна підтримка, що іноді призводить до нескоординованих дій як у виробничій, так і в соціальній сфері, перенасичення місцевого ринку однією продукцією та дефіцитом іншої. Те ж саме стосується невиробничої сфери: можливе нерациональне розміщення цих підприємств за територіальною озна-

кою чи густотою населення регіону може призвести до їх концентрації в одному місці і недостачі в іншому. Запровадження мережевої моделі з координаційним органом управління дозволить певною мірою усунути вказані недоліки в їх діяльності та розвитку. Роблячи висновок із вищесказаного, відмітимо, що мережева форма, її поява не суперечить ринковій, а, навпаки, доповнює її, робить можливим існування різних форм координації та управління розвитком малих підприємств і об'єктів соціальної інфраструктури. Мережі являють собою об'єднання організацій, засноване на кооперації та взаємному володінні акціями учасників групи – виробників, постачальників, торговельних і фінансових компаній [8].

Пріоритети мережевої моделі координації діяльності та управління соціально-економічним розвитком сільських територій представлено на схемі (рис. 1).



Рис. 1. Схема пріоритетів мережевої моделі координації діяльності та управління соціально-економічним розвитком сільських територій

Проаналізувавши можливі переваги та недоліки створення і функціонування мережевих структур, можна виділити основні умови ефективного формування міжгосподарських взаємовідносин, а саме:

визначення та узгодження цілей партнерів, розробки в процесі інтерактивної взаємодії стратегії формування та розвитку взаєминами, організації контролю та моніторингу ефективності взаємовідносин.

Висновки. Мережева модель є однією з ефективних форм управління та організації соціально-економічної діяльності в умовах сьогодення і має низку особливостей та переваг над звичайною командно-адміністративною. Мережеві структури використовують загальні активи кількох малих підприємств, які працюють у різних ланках ціннісного ланцюга, на відміну від старих організаційних структур, які намагаються максимально одноосібно утримувати контроль над ресурсами. У мережевих структурах значно краще налагоджений рух інформаційних потоків між учасниками мережі, вони кооперуються один з одним, поставляють продукцію для того, щоб утримувати певне місце у ціннісному ланцюзі. Важливою перевагою мережевої моделі є добровільне об'єднання на договірних умовах. Така поведінка учасників мережі, як показує досвід, не тільки позитивно впливає на кінцеві результати, але й чинить стимулюючий вплив на виконання контрактних зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Бек У. Що таке глобалізація? Пер. з нім. А. Григор'єва, В. Седельника // Загальна редакція і післямова. А. Філіппова. – М.: Прогрес – Традиція, 2001. – 27 с.
2. Глазжан І. М., Новиков В. Г. Основи мережевого планування та управління. – Харків: Вид-во ХГУ, 1966.
3. Голик М.И. Экономические связи и их модернизация в современных условиях хозяйствования // Современные проблемы экономической теории. В 2-х частях; отв. за выпуск В.П. Третьяк. – М.: Парад. – Часть 1. – 27 с.
4. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / Владимир Иванович Катенев – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 217 с.
5. Лесько М. Про виродків і людей // Кар'єра. – 2005. – № 2. Цит. по: Гутман Г.В., Дігіліна О.Б., Звягінцева О. Взаємодія процесів соціалізації і капіталізації в ринковій економіці. – М., 2005.
6. Негода В'ячеслав. Децентралізація влади. Основні заса-

ди реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. – Слайд: www.oda.gov.ua/docs/2014/decentralizacia/3.ppt.

7. Радаев В. В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и селевому анализу / сост. и науч. ред. В. В. Радаев, пер. М. С. Добряковой и др. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 3-18.

8. Смоляр Л.Г., Котенко О.А. Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровський державний аграрний університет. – 2012.

9. Усик Н.И. О модификации конкурентных преимуществ в глобальной экономике // Экономическая теория в XXI веке. – М.: Экономика, 2004. – Т. 2 (2,9). – 600 с.

10. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 22-29.

11. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

12. Hakanson H., Johanson J. The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies // Organizing Organizations / N. Brynson, J. Olsen (eds.). Bergen, 1998. – P. 48.

Аннотация. Теоретически обоснована необходимость внедрения сетевой модели для управления субъектами предпринимательской деятельности и социальной инфраструктуры на сельских территориях. Показано, что, в отличие от командно-административной системы, имеющей иерархическую структуру подчинения органам государственной и местной власти по вертикали, сетевая модель предусматривает управление в виде координации деятельности малых предприятий и субъектов социальной инфраструктуры на селе, осуществляемое по горизонтали на договорных и взаимовыгодных условиях, поэтому каждая из сторон договора несет ответственность за результаты деятельности, что служит гарантией выполнения намеченных планов.

Ключевые слова: сетевая модель, малое предприятие, субъект социальной инфраструктуры, управление, координация деятельности.