

<http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/debu/2008-2/doc/2/11.pdf>

10. Щекочин О.С. Використання зарубіжного досвіду державного регулювання економіки АПК в Україні // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С.140-146. ФАО [Електронний ресурс - http://www.fao.org/index_en.htm]

11. Постанова Кабінету Міністрів України від 5.12.2007 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-n>

12. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України / За редакцією Ю.М. Остапчука. – К.: 2012. – 54 с.

13. Береговий В.К. Ціна та забезпечення продуктами харчування населення України // Електронний ресурс: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7278/1/10bvk.pdf>

УДК 338.45

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Хаджинова Е.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и банковское дело» Государственного высшего учебного заведения «Приазовский государственный технический университет» (Украина).

Хаджинова О.В. Особливості розвитку підприємницьких мереж у промисловості України

У статті виявлено передумови до зародження підприємницьких мереж за кордоном, обґрунтовані переваги мережевих форм організації бізнесу та визначено особливості їх функціонування. Вивчено передумови розвитку підприємницьких мереж в Україні, виділені іскладнощі, пов'язані з розвитком коопераційні зв'язків промислових підприємств. Недостатній рівень розвитку коопераційних зв'язків промислових підприємств негативним чином позначаються на рівні інноваційного розвитку підприємств, особливо малого та середнього бізнесу. Автором обґрунтовані переваги удосконалення системи взаємодії підприємств у рамках мережевих структур. Запропоновано теоретико-методологічні підходи та практичні рекомендації, спрямовані на активізацію процесів розвитку підприємницьких мереж у промисловості України. Зокрема, для сприяння з боку держави розвитку інноваційної інфраструктури, для забезпечення міжгалузевої, міжрегіональної та міжнародної передачі принципово нових машин, технологій, матеріалів та інформаційних систем запропоновано створення загальнонаціональної мережі підприємницьких інноваційних структур.

Ключові слова: підприємницькі мережі, мережеві форми організації, мережеві міжфірмові взаємини, коопераційні зв'язки промислових підприємств, інноваційні структури.

Хаджинова Е.В. Особенности развития предпринимательских сетей в промышленности Украины

В статье выявлены предпосылки к зарождению предпринимательских сетей за рубежом, обоснованы преимуществ сетевых форм организации бизнеса и определены особенности их функционирования. Изучены предпосылки развития предпринимательских сетей в Украине, выделены сложности, связанные с развитием кооперационных связей промышленных предприятий. Недостаточный уровень развития кооперационных связей промышленных предприятий негативным образом сказываются на уровне инновационного развития предприятий, особенно малого и среднего бизнеса. Автором обоснованы преимущества усовершенствования системы взаимодействия предприятий в рамках сетевых структур.

Предложены теоретико-методологические подходы и практические рекомендации, направленные на активизацию процессов развития предпринимательских сетей в промышленности Украины. В частности, для содействия со стороны государства развитию инновационной инфраструктуры, для обеспечения межотраслевой, межрегиональной и международной передачи принципиально новых машин, технологий, материалов и информационных систем предложено создание общенациональной сети предпринимательских инновационных структур.

Ключевые слова: предпринимательские сети, сетевые формы организации, сетевые межфирменные взаимоотношения, кооперационные связи промышленных предприятий.

Khadzhynova O. Features of development of business networks in the industry of Ukraine

The article reveals the prerequisites for the emergence of business networks abroad, The advantages of network forms of business organization and identify features of their functioning. Studied the prerequisites for the development of entrepreneurial networks in Ukraine, highlighted the difficulties associated with the development of cooperative relations industry. Underdevelopment cooperative ties industries adversely affect the level of innovation development of enterprises, especially small and medium-sized businesses. The author proved the advantages of improving the system of interaction between enterprises within the network structures. Proposed theoretical and methodological approaches and practical recommendations aimed at enhancing development of business networks in the industry of Ukraine. In particular, for assistance from the state development of innovative infrastructure to ensure inter-sectoral, inter-regional and international transfer of innovative machines, technologies, materials and information systems offered to create a nationwide network of entrepreneurial innovation organizations.

Keywords: business networks, network forms of organization, network inter-company relations, cooperative relations of industrial enterprises, innovation organizations.

Введение. В зарубежных публикациях понятие «предпринимательские сети» прочно вошло в научный оборот с 80-х гг. XX в. На современном этапе можно говорить о широком признании и распространении сетевых форм организации бизнеса, как в теории, так и на практике. В период зарождения за рубежом предпринимательские сети рассматривались как одна из форм развития кооперационных связей промышленных предприятий. Основу предпринимательской сети составляла инфраструктура, обеспечивающая стабильность работы, гибкость и быструю реакции участников сети на рыночные колебания. Все это позволяло предприятиям структуры комбинировать ресурсы для развития наиболее выгодных направлений предпринимательской деятельности.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В зарубіжній теорії і практиці підприємництва уже сложились направления исследовательского поиска в направлении формирования предпринимательских сетей. Так, обширный и детализированный обзор исследований представлен в работах У. Пауэлла и Л. Смит-Дора [1]. Т. Elfring, W. Hulsink, L. Perren изучают влияние социальных сетей на процесс предпринимательства на примере различных отраслей промышленности [2]. Значительное внимание уделяется рассмотрению предпринимательских сетей украинскими и российскими учеными Майлик М.И., Гриценко М., Голошубовой Н., Асаулом А.Н., Скуматовым Е.Г., Локтевой Г.Е. и др. Понимание преимуществ и особенностей функционирования предпринимательских сетей привело к возникновению предпосылок к зарождению сетевых форм организации предпринимательства за рубежом.

Нерешенные ранее вопросы, являющиеся частью общей проблемы. Существенной проблемой для отечественных предприятий является осознание необходимости и выбор модели сетевой формы организации бизнеса с учетом особенностей национальной экономики и специфики деятельности промышленных предприятий.

Целью данной статьи является усовершенствование теоретико-методологических подходов и выработка практических рекомендаций, направленных на активизацию процессов развития предпринимательских сетей в промышленности Украины.

Основные результаты. Американские исследователи С. Jones, W. Hesterly, P. Borgatti дали определение сетевых межфирменных взаимоотношений, которое стало одним из наиболее часто используемых в экономической науке для определения предпринимательских сетей: «сетевая модель организации предполагает наличие избранного, устойчивого и структурированного круга автономных фирм (равно как и неприбыльных агентств), вовлеченных в создание товаров и услуг на основе подразумеваемых и бессрочных контрактов, способствующих адаптации к непредвиденным обстоятельствам окружающей среды, а также координации и защите меновых сделок» [4]. Важно дополнить, что сетевая структура строится на принципах взаимозависимости и равенства всех участников. Целью её создания является рациональное использование ресурсной базы и получение экономического эффекта от совместной деятельности. Предпринимательская сеть может быть выделена на основании количественных и качественных характеристик определения ее сущности, наиболее важными, из которых являются: целевая направленность; условия кооперации; территориальное размещение; отраслевая принадлежность; степень участия в капиталах участников [5].

Предпосылками активного создания предпринимательских сетей за рубежом послужила нестабильность рыночных отношений, а также постоянная трансформация хозяйственных процессов. В науке и практике происходило осознание преимуществ предпринимательских сетей по сравнению с другими формами кооперационных связей промышленных предприятий. Предпринимательские сети предполагают установление хозяйственных связей между независимыми бизнес-субъектами на основе социальных механизмов. Распределительные сети базируются на механизмах администрирования. В кластерах субъекты объединяются на основе формальных контрактов, которые пресекают возможность проявления оппортунистического поведения. В предпринимательских сетях основную интегрирующую роль имеют неэкономические механизмы, основанные на доверии [6]. Процессы формирования предпринимательской сети на начальном этапе связаны с определенными рисками и возможным недополучением прибыли, но при правильной организации деятельности предпринимательских сетей связана со множеством преимуществ для субъектов хозяйствования: рыночные субъекты развивают и поддерживают отношения друг с другом в целях получения дополнительных ресурсов; совокупность рыночных субъектов, взаимодействующих длительное время, образует сеть заинтересованных в общих конечных результатах организаций; развитие горизонтальных связей способствует укреплению отношений и определяет устойчивое положение партнеров в сети; сетевые отношения позволяют фирмам снижать затраты на создание и реализацию инноваций [3].

Исследование особенностей функционирования предпринимательских структур в России позволило установить, что в основе формирования предпринимательских сетей лежит комплекс управленческих решений и действий по их реализации, в результате которого несколько бизнес-единиц начинают функционировать как сетевые партнеры, а также разработать механизм обеспечения формирования и развития предпринимательских сетей [5]. Российскими учеными также описываются преимущества формирования предпринимательских сетей для обеспечения интеграции малого бизнеса в разных формах и для увеличения макроэкономического эффекта [7]. Результатом интеграции является самоорганизация (переход на новый качественный уровень) предприятия в конкурентную структуру: приобретение возможности реализации комплексного инновационного цикла.

Опыт Польши относительно развития предпринимательских сетей как основы развития инновационной деятельности представляет для отечественной экономики особый интерес. Например, весомыми преимуществами инновационного сектора в Польше являются: большое количество посреднических организаций (более 300), которые поддерживают инновационную деятельность и оказывают услуги в сфере образования, консультирования, передачи технологий; размещение посреднических структур с учетом концентрации научно-исследовательского потенциала; наличие в большинстве инновационных фирм научно-исследовательских отделов; делегирование ответственности за реализацию региональных инновационных программ местным органам самоуправления и т.д. В условиях евроинтеграционных устремлений Украины особенно важным является опыт тех стран, которыми уже пройдены эти непростые этапы.

Изучение опыта Швеции относительно инновационного развития и интернационализации малых и средних предприятий указывает на то, что по сравнению с традиционными экспортерами данные объекты в большей мере опираются на кооперационные связи с другими фирмами с целью приобретения дополнительных компетенций; при организации каналов сбыта они чаще используют партнерские сети, совместные предприятия и иные гибридные образования. Одним из важнейших условий развития фирм «рожденных глобальными» является доступ к передовым НИОКР и сбытовым каналам (часто на основе создания партнерских отношений и международного сотрудничества), что определяет их высокие инновационные способности [8].

Предпринимательские сети наиболее распространены в таких странах, как: Германия (функционируют такие предпринимательские сети: BASF, Daimler, Hoechst, Mannesmann, Thyssen), Япония (Mitsubishi, Mitsui, Sanwa, NipponSteel, Hitachi, Toyota, Matsushita), Швеция (Volvo, Gustavsson, Wallenberg). Европейские предпринимательские сети являются объединениями преимущественно концернового типа, в Японии они в гораздо большей степени включают в себя малый и средний бизнес [9].

В зарубежных странах выделяется две организационные модели предпринимательской сети компаний:

1) сети, формирующиеся вокруг крупной компании. В этом случае крупная компания – ядро сети собирает вокруг себя фирмы меньшего размера, поручая им выполнение отдельных видов деятельности. При этом крупная компания занимает доминирующее положение в деловых операциях, являясь головным заказчиком, и сеть становится иерархической;

2) сеть компаний, близких по масштабам. Большинство компаний, объединенных в сеть, юридически самостоятельны, но в хозяйственном плане поддерживают взаимовыгодную устойчивость друг друга. Отдельные виды деятельности при «сетизации» могут быть переданы от одних компаний сети другим, специализирующимся, например, на маркетинговых исследованиях, обеспечении сырьем и материалами, составлении бухгалтерской отчетности, подборе кадров и повышении их квалификации, послепродажном обслуживании продукции одной отрасли или группы компаний. В данном случае управление сетью осуществляется на институциональной основе т.е. формированием президентских советов, советов директоров, включающих в себя руководителей ведущих фирм, собственников, кредиторов и т.д.

Таким образом, анализ показал предпосылки к зарождению предпринимательских сетей за рубежом, преимущества и основные особенности их функционирования. Особенности функционирования предпринимательских сетей определяются уровнем конкуренции в отрасли; фазами жизненного цикла предприятий; направленностью государственной политики регулирования отраслевых комплексов и т.д. С учетом выделенных особенностей предприятиями выбирается определенная модель предпринимательской сети. Среди преимуществ формирования предпринимательских сетей выделяются: гибкость, устойчивость к изменениям внешней среды, способность к развитию без значительных инвестиций, быстрое внедрение инноваций и т.д.

Конкурентные отношения стали приобретать несколько другое содержание в изменчивых условиях отечественной экономики, что связано с динамичностью процессов глобализации. Конкурентами могут даже оказаться партнеры, входящие в состав одной и той же объединенной организационной структуры. Особую важность приобретает оперативность производства, что не всегда может обеспечиваться ввиду усиления ресурсной взаимозависимости предприятий в рамках технологических цепочек. В таких условиях без налаживания партнерских и взаимовыгодных отношений сложно обеспечивать гибкость и оперативность производства. Поиск партнеров и налаживание с ними взаимовыгодных долгосрочных связей рассматривается руководством предприятий как возможность пропорционального распределения рисков и использование совместного ресурсного потенциала.

К предпосылкам становления предпринимательских сетей в экономике Украины также относится важность активизации инновационных процессов в промышленности, гармонизации стандартов производства к требованиям ЕС. При этом международные стандарты производства характеризуются значительным вниманием к вопросам соблюдения экологических и социальных стандартов в производственной деятельности. Это потребует от отечественных товаропроизводителей дополнительных затрат ресурсов, а также внедрения организационных, процессных и продуктовых инноваций. Субъекты малого и среднего предпринимательства могут оказаться

наиболее подверженными проблемам организационного, финансового, управленческого и производственного характера. Зарубежная практика указывает на возможность их эффективного разрешения при взаимодействии с предприятиями крупного бизнеса или же при формировании цепочки сетевых структур, в которые могут включаться субъекты предпринимательства, которые специализируются на производственной, коммерческой, финансовой, консультационной и другой деятельности.

В Украине сетевой подход активно используется и развивается в коммерческой сфере (торговля, посредничество, закупочная деятельность). Предприятий розничной торговой сети получают значительные преимущества при совместной организации бизнеса: экономия ресурсов от масштабов деятельности, концентрация ресурсов, выгодное привлечение капитала, квалифицированные кадры, централизация выполнения управленческих функций [10]. Такой подход позволяет в сфере коммерческого предпринимательства объединять торговую, посредническую и закупочную деятельность. В рамках сети предоставляются возможности: организации товароснабжения магазинов на принципах логистики с использованием результатов маркетингового анализа рынка; выбора товаропоставщиков, которые производят наиболее конкурентоспособные товары. Для сетевых магазинов характерным является разнообразие товарного ассортимента, гарантируемое качество и цена продукции. Торговые сети способны формировать цивилизованную и эффективно функционирующую розничную торговую и складскую сети, сократить количество посреднических организаций. Благодаря этим преимуществам сетевой бизнес быстро развивается в различных странах, в частности и в Украине. Приоритетное развитие он получил в розничной торговле продовольственными товарами. Статистика развития розничной сети свидетельствует о значительной доле сетевых структур для непродовольственных и смешанных розничных рынков (табл. 1). [11]

Таблица 1

Специализация и динамика развития торговой сети Украины в 2013-2014 гг.

	Количество рынков, ед.		Изменение (+,-), единиц	Структура, %	
	2013 г.	2014 г.		2013 г.	2014 г.
Всего, в том числе:	2647	2609	-38	100	100
продовольственных	368	355	-13	13,9	13,6
сельскохозяйственных	228	223	-5	8,6	8,5
других продовольственных	140	132	-8	5,3	5,1
непродовольственных	643	634	-9	24,3	24,3
смешанных	1636	1620	-16	61,8	62,1

Преобладающую долю в структуре торговых сетей занимают смешанные. В 2014 г. происходило снижение количества рынков по всем видам специализации. На представленных рынках взаимодействуют участники, принадлежащие к различным группам предприятий, дифференцируемым по размерам, видам экономической деятельности и т.д. Зачастую недооценивается роль малых и средних предприятий в экономике, хотя именно на них приходится преобладающая часть реализованной продукции и численность занятых (табл. 2). [12]

Таблица 2

Показатели функционирования предприятий Украины за период 2010-2013 гг.

Период	Крупные предприятия, ед.	Средние предприятия, ед.	Малые предприятия, ед.
Количество предприятий, ед.			
2010	586	21338	2162004
2011	659	21059	1679902
2012	698	20550	1578879
2013	659	19210	1702201
Количество занятых работников, тыс. чел.			
2010	2400,3	3413,8	4958,6
2011	2449	3273,5	4442
2012	2484,2	3188,2	4285,2
2013	2383,7	3054,2	4291,2
Объем реализованной продукции, млн грн.			
2010	1401596,8	1415851,8	779197,8
2011	1775829	1618849,2	807777
2012	1761086	1782445,6	916287,2
2013	1717391,3	1683344,1	933717,7

За период 2010-2013 гг. происходило снижение количества крупных и средних предприятий в экономике и увеличение малых. Средние предприятия по количеству занятых превосходят крупные, обеспечивая занятость значительного количества работников. При этом объемы реализованной продукции средних по размерам предприятий не во много уступают крупным. По показателям эффективности деятельности: в 2013 г. на одно малое предприятие приходилось 0,023 млн. грн., а одно среднее – 4,2 млн. грн., а на одно крупное – 134,6 млн. грн. Несмотря на значительные объемы реализованной продукции малыми предприятиями, а также преобладание их количественно над средними и крупными, эффективность их деятельности остается достаточно низкой, что также связано со значительными транзакционными издержками и дополнительными организационными затратами на обеспечение их деятельности.

По видам экономической деятельности отмечаются такие тенденции (табл. 3) [12]: за период 2010-2013 г. по количеству крупных и средних предприятий промышленность является лидирующей; по объемам реализованной продукции малыми и средними предприятиями первое место занимает торговая деятельность, которая значительно уступает по количеству крупных и средних предприятий промышленности; для сферы торговой деятельности характерным является наибольшее количество малых предприятий по сравнению с другими видами экономической деятельности.

Потенциал малых предприятий промышленности является более высоким по сравнению с торговыми (в 2013 г. на одно такое предприятие приходилось 0,83 млн. грн. реализованной продукции, а в торговле – 057 млн. грн.). По средним предприятиям: на одно предприятие торговли в 2013 г. приходилось 203,6 млн. грн., а по промышленности только 82,2 млн. грн. Аналогичные тенденции и по крупным предприятиям: в торговле на одно предприятие приходится 3020,3 млн. грн., а в промышленности – только 2445,4 млн. грн. Все это является аргументацией преимуществ реализации сетевого подхода к организации бизнеса, что активно осуществляется в торговой деятельности и пока еще не нашло широкого распространения в промышленности.

Отличительной особенностью производственной сферы (инновационное, информационное, научно-техническое, производственное потребление и т.д.) в Украине является низкий уровень развития сетевых структур. Связано это с рядом организационно-экономических причин. Например, для товаропроизводителей организация совместной кооперации в рамках производственного цикла с рядом контрагентов может быть связана с более высокими рисками, чем в коммерческой, финансовой или же консультационной сферах. Это может быть обусловлено высокой степенью зависимости промышленных предприятий от поставщиков ресурсов, на деятельность которых, в свою очередь, оказывают немаловажную роль мировые цены на сырье. Руководители промышленных предприятий не имеют

необходимого инструментария для организации производственных сетей, что усиливает психологическую неготовность к новым формам взаимодействий.

Украинскими учеными обосновывается важность возрождения кооперации товаропроизводителей как инструмента наращивания объемов производства в промышленности. Сегодня в Украине зарегистрировано 585 кооперативов, из них являются действующими свыше 200. Если рассматривать опыт зарубежных стран, то в Швеции кооперация в экономике страны составляет 90 %, в Франции, Бельгии, Нидерландах, Австрии – 60-70 %. В Украине – лишь 1 %. [13]

Таблица 3

Показатели функционирования предприятий Украины по основным видам экономической деятельности за период 2010-2013 гг.

Период	Крупные предприятия		Средние предприятия		Малые предприятия	
	Количество, ед.	Объемы реализованной продукции, млн. грн.	Количество, ед.	Объемы реализованной продукции, млн. грн.	Количество, ед.	Объемы реализованной продукции, млн. грн.
Сельское хозяйство						
2010	13	11664,5	3445	65623,2	76863	26273,5
2011	16	12553,1	3282	79090	58190	38961,3
2012	26	19473,2	3158	94045,1	65313	53814,2
2013	27	23440,6	2926	89137,3	68105	53700
Промышленность						
2010	347	744992,3	6167	361287	145455	67522,5
2011	407	988435,4	6055	415172,2	115794	75094,3
2012	410	970009,3	5880	459315,6	107738	88292,8
2013	382	934135,1	5651	464255	115211	95460
Торговля						
2010	154	412004,8	4322	659298,8	1192849	483981
2011	161	486684,6	4321	750744,1	917006	483440,2
2012	173	481477,1	4111	793482,7	838790	508777,1
2013	164	495334,6	3832	780356,4	886662	506708,7
Финансы и страховая деятельность						
2010	8	101521,5	442	145355,8	13913	13306,7
2011	8	117456,8	454	150395,5	10730	12088,6
2012	11	4662,7	501	150742,2	9830	10412,5
2013	8	4052,3	367	78920,7	10694	10723,0
Профессиональная и научно-техническая деятельность						
2010	4	1662,5	948	26554,2	119752	32046
2011	6	2529,6	909	31114,1	92577	29605,5
2012	7	101747,2	882	45677,1	86542	39432,9
2013	6	77974,6	813	45501,3	96233	41261,9

По данным Института экономики и прогнозирования НАН Украины, место кооперативов в экономике сельского хозяйства Европы определяется так: они осуществляют 70-90 % кредитования, 50-80 % общего сбыта продукции, 50 % общей переработки-производства пищевой продукции, до 50 % общей закупки средств и т.п. [14].

Аргументирует необходимость поиска новых организационных форм кооперативного сотрудничества производственных и обслуживающих структур агропромышленного комплекса Украины Д.А. Тарасов. При этом в своей работе [15]. Он выделяет такие тенденции развития сельскохозяйственной кооперации: стабильное сокращение количества производственных кооперативов; появление предпосылок для расширения сети обслуживающих кооперативов; повышение регулирующей роли государства при решении противоречий в момент «столкновения» интересов кооперации с интересами большого капитала. Наибольшего распространения получили многофункциональные обслуживающие кооперативы. Имеющиеся данные свидетельствуют, что лидерами по количеству созданных кооперативов являются Житомирская (105), Винницкая (83), Ивано-Франковская (72) области. При этом отсутствие официальных статистических форм, предоставляющих информацию относительно показателей функционирования сельскохозяйственных кооперативов, приводит к ограничению возможностей мониторинга деятельности данных структур на различных уровнях государственного управления, что негативно сказывается на качестве продукции и законодательной базы в данном направлении

Таким образом, можно выделить такие сложности, связанные с развитием кооперационных связей промышленных предприятий:

- зачастую менталитет и психология отдельных товаропроизводителей, их стремление к самостоятельному хозяйствованию не позволяют им принять рациональное решение об объединении деятельности, несмотря на организационные сложности и низкую эффективность работы;
- отсутствие государственного контроля качества готовой продукции выступает дополнительной весомой причиной замедления процессов кооперации в Украине;
- недостатками характеризуется законодательство по вопросам кооперации Украины.

Все это негативно образом сказывается на уровне инновационного развития предприятий, что особенно характерно для сферы малого и среднего бизнеса. Так, в Украине только примерно 6 % промышленных малых и около 16 % средних предприятий являются инновационно-активными (например, в Польше – более 30 %). При этом наблюдается дисбаланс: при низком уровне внедрения продуктовых и процессных инноваций отмечается позитивная динамика количества поданных заявок на выдачу патентов, что указывает на наличие интеллектуального потенциала, но недостаточный уровень его реализации. Одной из причин сложившейся ситуации является неразвитость инновационной инфраструктуры и высокий уровень транзакционных издержек на всех этапах осуществления инновационного процесса. В условиях отсутствия действенной государственной поддержки инновационной деятельности предприятиям сложно, а в большинстве случаев даже невозможно самостоятельно осуществлять весь комплекс процессов, связанных с созданием и внедрением инноваций.

Опыт зарубежных стран указывает на возможность разрешения данных проблем путем формирования предпринимательских сетей, но в Украине пока что не созданы необходимые условия для этого. В отношениях отечественных предприятий с контрагентами и деловыми партнерами посредством организации предпринимательских сетей существует ряд проблем. Во-первых, слабое участие среднего и малого бизнеса в отношениях с производителями промышленной продукции и крупными производителями товаров народного потребления. Во-вторых, централизация и монополизация выпуска промышленной продукции. В-третьих, громоздкий управленческий аппарат холдингов и

корпораций. В-четвертых, большие задержки в реагировании на изменения рыночных требований. В-пятых, низкий уровень конкурентоспособности продукции предприятий. В-шестых, высокие транзакционные издержки. В-седьмых, малая доля успешно реализованных инновационных проектов и программ производственной модернизации.

Для содействия со стороны государства для обеспечения межотраслевой, межрегиональной и международной передачи принципиально новых машин, технологий, материалов и информационных систем целесообразно создавать общенациональную сеть предпринимательских инновационных структур. Сегодня в Украине такую работу преимущественно осуществляют и координируют неформальные региональные центры инноваций и передачи технологий (центры технологического развития). Создание центров инновационного развития и распространения технологий в регионах должно основываться на инициативе и согласии местных госадминистраций. При создании центров передачи технологий необходимо обеспечивать разнообразие организационных и организационно-правовых форм их функционирования.

Важным является создание центров, которые специализируются на посреднической деятельности (услуги информационного, консультационного характера). При этом необходимо также формировать сеть центров, которые предоставляют услуги производственного характера, связанные с организацией производства в рамках новой технологии, поиском производителей оборудования и т.д. Такие центры должны представлять интересы как разработчиков новых технологий, так и их пользователей. В этом отношении полезным может стать опыт США по созданию консорциумов малых предприятий с широкими задачами, включая приобретение новых технологий, организацию партнерства университетов и научных организаций с фирмами, создание промышленно-университетских кооперативных научно-исследовательских центров.

Со временем все это будет содействовать постепенной интеграции украинских производителей в производственно-коммерческие цепи, участниками которых являются фирмы и предприятия разных стран, отраслей и сфер деятельности, предоставит возможность выйти на новые перспективные рынки сбыта, рационализировать собственное производство, гибче реагировать на изменения международной и внутренней экономической конъюнктуры, обеспечивать стабильное и инновационное развитие соответствующих производств [16].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Сегодня субъекты предпринимательства начинают осознавать эффективность партнерских образований. Основное преимущество заключается в том, что отношения между участниками формируются не на условиях четкой иерархической подчиненности, а на принципах взаимозависимости и равнозначности. С другой стороны, существует вероятность возникновения дополнительных рисков для предприятий как на этапах формирования, так и функционирования таких сетей. Сложности могут возникать в вопросах планирования, организации, контроля, координации, а также мотивации участников интеграционных образований. И не удивительно, что в Украине практика создания предпринимательских сетей не является достаточно распространенным явлением. Руководители с опаской и осторожностью относятся к организационным инновациям в условиях ограниченности инструментария и научно-методической базы по данным вопросам применительно к институциональным условиям Украины. При этом за рубежом уже не только созданы благоприятные предпосылки к формированию предпринимательских сетей, но и подтверждена на практике эффективность данных процессов, а также обоснованы все преимущества усовершенствования системы взаимодействия предприятий в рамках сетевых структур. Данные аргументы, а также наличие проблем в отношениях предприятий с контрагентами указывают на актуальность и необходимость дальнейших разработок по усовершенствованию теоретико-методологических подходов и практических рекомендаций, направленных на активизацию процессов развития предпринимательских сетей в промышленности Украины.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У.Пауэлл, Л.Смит-Дор // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. – М., 2004. – С. 226-280.
2. Elfring T. Networks in Entrepreneurship: The Case of High-technology Firms / T. Elfring, W. Hulsink // Small Business Economics. – December 2003. – Volume 21, Issue 4. – pp. 409-422.; Perren L. *The entrepreneurial process of network development in small biotechnology firms: the case of Destiny Pharma Ltd* / L. Perren // International journal of entrepreneurship and innovation management. – 2002. – №2 (4/5). – pp. 390-405.
3. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г.Скуматов, Г.Е.Локтева / под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2004. – 256 с.
4. Jones C. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / C. Jones, W. Hesterly, P. Borgatti // The Academy of Management Review. – 1997. – Vol. 22, № 4 (Oct.). – pp. 911-945.
5. Азарова Н.А. Современные тенденции развития малого предпринимательства в мировой экономике / Н.А. Азарова // Социально-экономические явления и процессы. - № 4. – Издательский дом ТГУ, 2010. – С. 7-10.
6. Светушков М.Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований [Электронный ресурс] / М.Г. Светушков. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnal/2011/1/ekonomika/svetunkov.pdf
7. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / Е.Н. Вахромов, А.П. Ковбас. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelskaya-set-kak-obektivnyy-rezultat-evolyutsii-form-predprinimatelskoy-deyatelnosti>;
8. Инновационная интернационализация в новых фирмах (опыт Швеции) [Электронный ресурс] / СвантеАндерссон, Ингерман Виктор. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/6_1_04.htm
9. Ковбас А.П. Предпринимательские сети как форма интеграции и развития бизнес / А.П. Ковбас// АРОО «ВЭО» России. – Астрахань, 2005. – 9с.
10. Голошубова Н. Розвитокторгівельних мереж в Україні / Н. Голошубова // Товари і ринки. – 2011. – №1. – С. 15-23.
11. наявність і використанняторговоїмережі на ринках на 1 січня 2014 р. / Державна служба статистики. – Київ, 2014. – 48 с.
12. Діяльністьсуб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичнийзбірник за 2013 р./ за ред.М.С. Кузнєцової. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 498 с.
13. Гриценко М. Чому в Україні не розвиваютьсясільськогосподарськікооперативи [Електронний ресурс] / М. Гриценко. — Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>
14. Малік М. Й. Проблемніпитаннярозвиткукооперації та інтеграційнихвідносин в АПК / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2010.– № 3. – С. 45-49.
15. Тарасов Д.А. Основніаспектирозвиткуобслуговуючихкооперативівв аграрному секторіекономіки / Д.А. Тарасов // ВісникБердянськогоуніверситетуекономіки та бізнесу. – 2014. – №3(27). – С.73-76.
16. Болотина Е.В. Социально-экономические проблемы интеграции Украины в ЕС и пути их разрешения / Е.В. Болотина, И.В. Рудюк // ВісникДонецькоїдержавноїмашинобудівноїакадемії №1(30). – 2013. – С.169-174.