

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ, МАКРО- І МІКРОЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

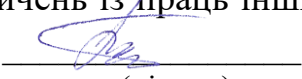
**ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ
МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ**

студентки 2-го курсу ОС «Магістр»
денної форми навчання
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-наукової програми
«Економіка та економічна політика»
Бартун Марини Володимирівни

Науковий керівник д.е.н., професор
Гайдай Тетяна Вікторівна

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній роботі немає запозичень із праць інших авторів без відповідних посилань

Студентка


(підпис)

Роботу допущено до захисту в Екзаменаційній комісії рішенням кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки від «12» травня 2023 року, протокол № 11

Київ – 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ	8
1.1. Науково-дослідна програма нового інституціоналізму як концептуальна основа дослідження мережевої структури ринкової економіки.....	8
1.2. Теоретико-методологічне обґрунтування сутності інформаційно-технологічної мережовості сучасної економіки.....	20
Висновки до першого розділу.....	28
РОЗДІЛ II. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	30
2.1. Сутність та види міжорганізаційних мереж у сучасному ринковому середовищі	30
2.2. Переваги та обмеження функціонування міжорганізаційних мереж у ринковій економіці.....	42
Висновки до другого розділу	54
РОЗДІЛ III. РОЗВИТОК МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	56
3.1. Сучасний стан інституційного середовища становлення мережевої економіки в Україні	56
3.2. Напрями розвитку мережевих структур економіки в Україні.....	65
Висновки до третього розділу.....	74
ВИСНОВКИ	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ	93

ВСТУП

Актуальність теми. В епоху постіндустріальних та інформаційно-інноваційних трансформацій ринкова економіка перебуває під впливом глибинних технологічних, структурних та інституційних змін, характеризуючись появою нових інституційно-організаційних форм господарської та підприємницької діяльності. Глобалізований світ XXI століття характеризується потужним розвитком форм мережевої соціально-економічної взаємодії господарських суб'єктів та поглибленням мережевих міжорганізаційних зв'язків із залученням сучасних інформаційно-інноваційних технологій.

Поширення мережевих структур у сучасному ринковому економічному середовищі, яке позначено надзвичайним ускладненням і динамізацією реалій економічного розвитку, подальшим посиленням конкурентного характеру національних та глобалізованих галузевих ринків, зумовлює триваючу модернізаційну перебудову економічних, соціальних і політичних відносин, а також їх інституційної конфігурації. З досвіду країн з розвинутою ринковою економікою використання мережевого способу організації взаємодії економічних агентів і структур, а також його реалізація на інформаційно-цифровій технологічній основі є чинниками економічного зростання та інноваційного розвитку.

Необхідно окремо зазначити, що триваюче повномасштабне вторгнення країни-агресора РФ в Україну призвело до прямих економічних втрат, скорочення бізнес-активності, масового порушення чи руйнування економічної цілісності, традиційних ланцюжків економічної діяльності, логістичних зв'язків, складових ринкової інфраструктури. У таких умовах актуалізується завдання розробки та подальшої реалізації системи заходів зі стабілізації та відновлення економіки України, її адаптації до нових суворих реалій і випробувань. З огляду на це, на нашу думку, одним з ключових

факторів повоєнного відновлення і реконструкції економіки України, відновлення її конкурентоспроможності на основі технологічної модернізації є стратегічний напрям цифровізації економіки, а також зростання на цьому тлі ролі мережевих ринків і цифрових платформ у повоєнному розвитку національної економіки.

Такий формат реалій сучасності актуалізує ґрунтовне науково-теоретичне дослідження сутності мережевої структури економіки, а також інституційних основ її становлення, функціонування і розвитку для розробки подальших рекомендацій щодо практичних заходів економічної політики, спрямованої на відновлення та розвиток на модернізаційній основі соціально-економічної системи України. Це у свою чергу обумовлює науково-практичну значимість застосування теоретико-методологічного інструментарію та науково-концептуальних напрацювань і здобутків сучасної інституційної економічної теорії, передусім прогресуючої науково-дослідної програми нового інституціоналізму, для дослідження зазначеної науково-практичної проблематики.

Ступінь наукової розробки проблеми. Розробка фундаментальних теоретико-методологічних засад нової інституційної економічної теорії як наукового підґрунтя дослідження економічної природи ринку та фірми, а також гібридних форм їх сполучення здійснювалась зусиллями засновника нового інституціоналізму Р. Коуза, а також таких його видатних представників, як А. Алчіан, Б. Вайнгаст, О. Вільямсон, С. Вінтер, Дж. Б'юкенен, Т. Еггертссон, Дж. Кемпбел, Р. Коуз, Р. Нельсон, Д. Норт, М. Олсон, Е. Остром, Р. Познер, Е. де Сото, Г. Таллок, Р. Фогель, Дж. Уолліс, Е. Фуруботн та інших.

В Україні плідне та ґрунтовне дослідження теоретико-методологічних і науково-практичних інституційних основ економічного розвитку здійснено такими українськими вченими, як С. Архієреєв, В. Базилевич, О. Ватаманюк, Т. Гайдай, Н. Гражевська, А. Гриценко, О. Горняк, М. Довбенко, Л. Доленко, В. Липов, І. Малий, В. Мандибура, А. Маслов, В. Небрат, О. Нестеренко,

О. Носова, Ю. Павленко, С. Панчишин, О. Прутська, Р. Пустовійт, С. Степаненко, В. Тарасевич, А. Ткач, Ю. Ущатовський, О. Чаусовський, А. Чухно, В. Якубенко, О. Яременко та іншими.

Наукову розробку методологічних і концептуальних основ дослідження та науково-практичних проблем функціонування і розвитку мережевої економіки – мережевих ефектів, форм мережевої економічної координації і взаємодії, міжорганізаційних мереж, мережевих ринкових інформаційно-цифрових платформ тощо – здійснено у працях зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Д. Аджемоглу, К. Бендукідзе, О. Білянський, К. Богуславська, Д. Брайчі, Н. Буняк, Р. Вайбер, І. Гончарук, О. Горняк, А. Гриценко, М. Данилович-Кропивницька, Т. Демкура, Л. Доленко, А. Ігнатюк, М. Кастельс, Н. Краус, В. Липов, А. Магомедова, Р. Майлз, А. Маслов, В. Осецький, Ч. Сноу, І. Татомир, В. Яременко, О. Яременко, Н. Фергюсон та інших.

Усвідомлення актуальності, теоретико-практичної вагомості дослідження інституційних основ становлення мережевої економіки обумовили вибір теми кваліфікаційній роботі магістра, а також мету роботи та дослідні завдання.

Мета роботи – розкриття сутності, особливостей реалізації та напрямів розвитку інституційних основ становлення мережевої структури економіки.

Для досягнення визначеної мети було визначено необхідність реалізації наступних **завдань** дослідження:

- розкриття теоретико-методологічних засад науково-дослідної програми нового інституціоналізму як концептуальної основи дослідження мережевої структури ринкової економіки;
- здійснення теоретико-методологічного обґрунтування сутності інформаційно-технологічної мережевості сучасної економіки;
- розкриття сутності та видів міжорганізаційних мереж у сучасному ринковому середовищі;

- з'ясування переваг та обмежень функціонування міжорганізаційних мереж у ринковій економіці;
- висвітлення сучасного стану інституційного середовища становлення мережевої економіки в Україні;
- виявлення напрямів розвитку мережевих структур економіки в Україні.

Об'єктом дослідження є система економічних відносин, що виникають у процесі інституційного становлення мережевої економіки.

Предметом дослідження є інституційні основи становлення і розвитку мережевої структури ринкової економіки.

Методологія дослідження. У кваліфікаційній роботі магістра було застосовано як загальнонаукові так і спеціальні методи дослідження. Для розкриття сутності та особливостей мережевих структур у ринковій економіці застосовано абстрактно-логічний, індуктивно-дедуктивний, історичний, еволюційний та міждисциплінарний методи дослідження. Для визначення теоретико-методологічних засад дослідження мережевої структури ринкової економіки у науково-дослідній програмі нового інституціоналізму застосовано інституційний метод, методи аналізу та синтезу, системно-структурний підхід. Для виявлення переваг та обмежень різних видів міжорганізаційних та інформаційно-цифрових мереж застосовано порівняльний аналіз; для встановлення загальних властивостей та ознак мережевих структур – метод узагальнення; структурування послідовності виникнення і розвитку мережевих структур у ринковій економіці здійснено на основі єдності історичного та логічного методів; для виявлення стану та основних напрямів розвитку інституційного середовища мережевих структур в економіці України застосовано історико-генетичний, системний та статистичний методи.

Інформаційну базу дослідження становлять теоретичний доробок представників нової інституційної економічної теорії, наукові монографії, публікації у фахових періодичних виданнях, підручники і навчальні

посібники з економічної теорії інституціоналізму, матеріали науково-практичних конференцій та форумів, нормативно-правові документи, статистичні матеріали, рейтинги та статистичні бази даних українських та міжнародних організацій, інформаційні Інтернет-ресурси.

Теоретико-практичне значення одержаних результатів полягає у розкритті сутності та особливостей становлення і функціонування міжорганізаційних та інформаційно-цифрових мереж в інституційній структурі сучасної ринкової економіки, обґрунтування напрямів їх розвитку в економіці України.

Апробація результатів дослідження. Отримані у ході дослідження результати апробовано під час участі у XXI Міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна 2023. Повоєнне відновлення України: проблеми та перспективи» 29-31 березня 2023 року та опублікування тез «Роль цифрових платформ у повоєнному відновленні та розвитку національної економіки» (Додаток Ж). Виступ на науково-практичній конференції було відзначено Дипломом за найкращу презентацію (Додаток З).

Структура роботи: кваліфікаційна робота магістра складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Науково-дослідна програма нового інституціоналізму як концептуальна основа дослідження мережевої структури ринкової економіки

Наукове дослідження мережевих структур бере свій початок саме з дослідження сутності фірми чи організації у ринковій економіці. У економічній теорії протягом тривалого часу не приділялося достатньо уваги аналізу різних форм організацій, що властиві ринковій економіці. Сутність фірми та її економічна природа довгий час лишалась поза увагою економістів, оскільки остання була сфокусована на саморегулюючому ринковому ціновому механізмі економіки, у якому окремо взята фірма чи організація не розглядалась.

Британський дослідник С.А. Солтер вважав, що економічна система координується ціновим механізмом та працює сама по собі: «Нормальна економічна система працює сама по собі. Для свого поточного функціонування вона не перебуває під жодним централізованим контролем... У всьому діапазоні людської діяльності та людських потреб, пропозиція пристосовується до попиту, а виробництво до споживання завдяки автоматичному, еластичному та чутливому процесу» [64, с. 387]. Однак таке визначення А. Солтера дає дуже неповне уявлення про економічну систему, а в межах фірми цей опис взагалі не підходить. В економічній теорії ми спостерігаємо, що розподіл факторів виробництва між різними сферами визначається ціновим механізмом. Проте в реальному світі існує багато сфер, де це не працює. Якщо робітник переходить з одного цеху до іншого, то він може це робити не через зміну співвідношення цін, а тому, що йому так наказало керівництво.

У свою чергу, А. Маршал намагався пояснити наявність різноманітних способів організації: «..кожен з багатьох сучасних методів ведення бізнесу має свої переваги і недоліки: застосування яких постійно розширюється, доки не буде досягнута гранична межа, якої переваги цього методу більше не перевищуватимуть його недоліків» [64, с. 388]. Проте незважаючи на зусилля дослідника у визначенні властивостей бізнес-організацій, будь-яке теоретичне підґрунтя інтеграції фірм забезпечувалося застосуванням неокласичної теорії. Тут фірма розглядалася як виробнича функція, що використовує найбільш технологічно ефективний спосіб перетворення вхідних ресурсів у вихідну продукцію.

Новаторський науковий підхід до обґрунтування і розкриття економічної природи фірми був започаткований засновником нової інституційної економічної теорії (НІЕТ) Рональдом Коузом у його засадній праці «Природа фірми» 1937 р. У ній учений задався важливими питанням, що заклало основу для подальших досліджень у галузі нового інституціоналізму: «Чому існує фірма?» [64, с. 390]. Варто зазначити важливий, суттєво відтермінований, вплив даної праці на розвиток економічної науки, адже саме за це своє піонерне дослідження учений отримав Нобелівську премію з економіки у 1991 році. Автор вважав, що фірма для мейнстрімної неокласичної економічної теорії залишалась по суті «чорною скринькою», що було дуже дивним, оскільки більшість ресурсів в економічній системі використовується всередині фірм, і те, як ці ресурси застосовуються, залежить від внутрішньо-організаційних адміністративно-управлінських та виробничих рішень, а не безпосередньо від функціонування ринку. Коуз дійшов висновку, що ефективність економічної системи значною мірою залежить від того, як фірми організовані всередині, особливо, сучасні корпорації [62, с. 391].

Щоб пояснити, чому фірми існують і яке їх призначення, дослідник у своїй статті вводить такі поняття як «витрати на використання цінового

механізму», «витрати на здійснення трансакцій на відкритому ринку» або «ринкові витрати» [62].

Йдеться про поняття *трансакційних витрат*, яке вперше відкрив і ввів у науковий обіг Р. Коуз у його засадничій для нового інституціоналізму праці «Природа фірми» [29]. Автор вперше виокремив категорію трансакційних витрат і розкрив її сутність як ключової категорії інституційного економічного аналізу. Коуз описує це поняття так: «Для здійснення ринкової трансакції потрібно визначити особу, з якою бажаєте укласти угоду, повідомити її про умови угоди, провести перед цим перемовини, укласти контракт та зібрати дані для переконання у виконанні умов контракту тощо» [65, с. 12].



Рис. 1.1. Структура сукупних витрат

Джерело: складено автором на основі [34, с. 226].

Учений показав, що під час кожної ринкової угоди виникають особливі витрати на її реалізацію – витрати з проведення перемовин, встановлення взаємозв'язків, здійснення нагляду, узгодження суперечностей, які він і назвав трансакційними. Ці витрати Р. Коуз визначив як витрати

функціонування ринку, або витрати використання ринкового механізму. Він вперше впровадив трансакційний підхід в економічне дослідження ринкових відносин, побудувавши на його основі теорію виникнення, функціонування і розвитку фірми як ієрархічної структури на протипагу ринку.

Сучасна НІЕТТ чітко розрізняє два види економічних витрат: трансформаційні чи виробничі витрати, що є ресурсними витратами у процесі виробництва ринкового продукту (матеріального чи нематеріального), і трансакційні витрати, що є витратами реалізації ринкових взаємодій між суб'єктами економічної діяльності (див. рис. 1.1). Теоретичне обґрунтування трансакцій і трансакційних витрат, як вагомих чинників динаміки суспільного виробництва, було започатковано у піонерних працях Дж. Коммонса і Р. Коуза та знайшло подальше продовження у працях О. Вільямсона, Г. Демсеца, Т. Еггертссона, К. Ерроу, Д. Норта, К. Менара, Р. Ріхтера, Дж. Стіглера, Дж. Уолліса, Е. Фуруботна, Дж. Ходжсона та інших.

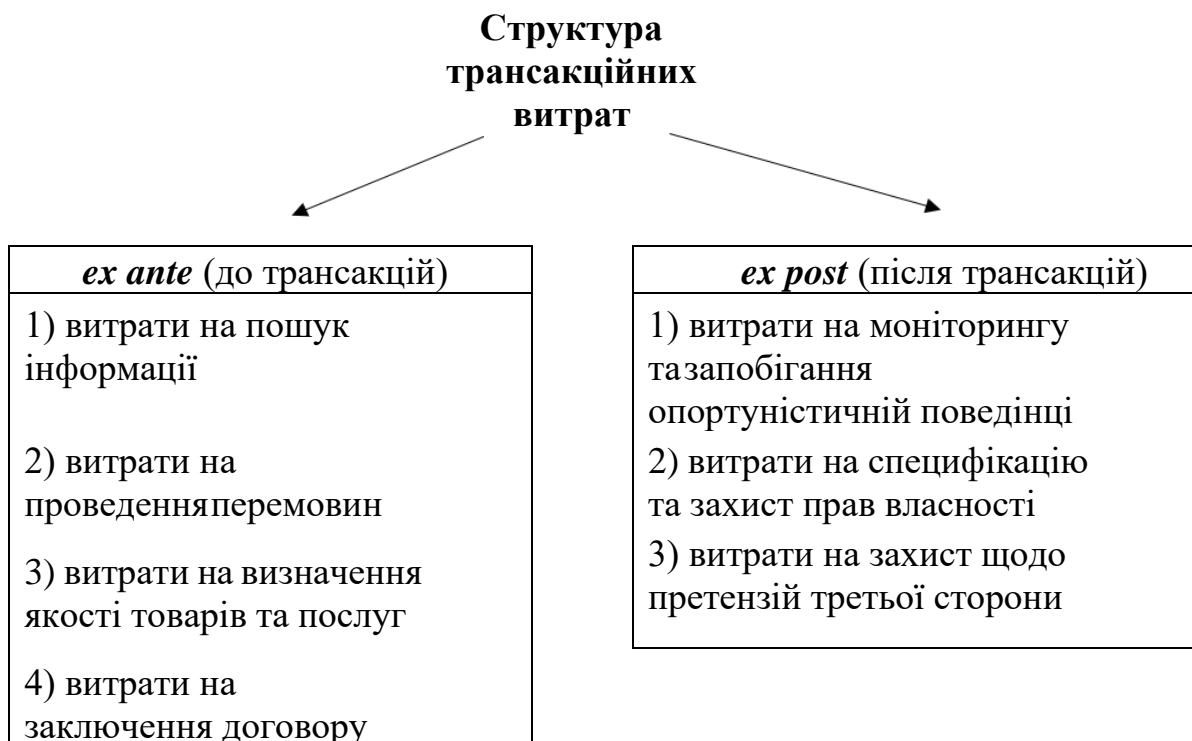


Рис. 1.2. Види трансакційних витрат за О. Вільямсоном

Джерело: [107].

Основним класифікаційним підходом до структури трансакційних витрат виступає запропоноване О. Вільямсоном виокремлення у їх складі трансакційних витрат *ex ante* та трансакційних витрат *ex post*.

Р. Коуз визначав трансакційні витрати як витрати функціонування ринку або витрати функціонування механізму цін. У цьому випадку, автор протиставив трансакційні витрати внутрішньо-фірмовим, де перші виникають між рівноправними суб'єктами ринку у зв'язку з необхідністю пошуку інформації, ведення переговорів, захисту виконання контрактів, а інші – всередині фірми, де всі учасники, на відміну від ринку, об'єднані спільною метою і працюють в умовах ієрархії та підконтрольності.

Досить цікаво метафорично порівнює трансакційні витрат К. Ерроу із таким процесом як тертя: «Трансакційні витрати є економічним еквівалентом тертя у фізичних системах» [104, с. 19]. Як тертя у фізиці ускладнює рух і веде до втрати енергії, так і трансакційні витрати у ринковому середовищі перешкоджають оперативному укладанню угод між економічними агентами, ускладнюють переміщення ресурсів до суб'єктів економічних відносин, для яких вони мають цінність, «розсіюючи» корисність цих ресурсів.

Тобто подібно до того, як кожен фізичний об'єкт має таку форму, що може мінімізувати тертя чи отримати який-небудь корисний ефект за його рахунок (наприклад колесо слугує і першому, і другому варіанту), так фактично і *будь-яка фірма виникає як реакція на присутність таких трансакційних витрат для того щоб мінімізувати їх вплив, збільшити цим самим вигоду від обміну*. Таким чином, ігнорування існування трансакційних витрат економістами викликати такі ж труднощі пояснення економічної поведінки, які матиме фізик, який аналогічним чином ігнорує факт тертя під час руху фізичних тіл. Тож К. Ерроу трансакційні витрати були визначені як «витрати функціонування економічної системи» [104, с. 19].

Р. Коуз зазначав, що існування трансакційних витрат стимулюватиме підприємців до введення різних форм ділової практики, що забезпечать скорочення цих же трансакційних витрат. У своїй статті автор довів, що, хоча

виробництво може вестися абсолютно децентралізовано (на основі контрактів між індивідами), але беручи до уваги той факт, що здійснення трансакцій неможливе без певних витрат, впливає те, що фірми мають виникати просто для здійснення дій, які в іншому випадку здійснювалися б через ринкові трансакції, причому, якщо міжорганізаційні витрати менші за витрати ринкових трансакцій. Саме це визначає, що саме фірма купує, виробляє і продає [65]. У економічній літературі існує багато класифікацій та типології трансакційних витрат, які можуть відрізнятися в залежності від трактування. У додатку Б наведено основні з них.

На основі категорії трансакційних витрат Р. Коуз розкрив сутність фірми як організаційного ієрархічного за своєю природою утворення, призначення та причина виникнення якого полягає у *забезпеченні мінімізації трансакційних витрат ринкової взаємодії* економічних суб'єктів. У своїй статті Коуз довів, що фірма розширюватиметься поки організаційні витрати всередині фірми будуть нижчими ніж ринкові трансакційні витрати і доти, доки вони не зрівняються з витратами на здійснення трансакції через обмін на відкритому ринку або з організаційними витратами в іншій фірмі.

Але якщо фірма припиняє розширення при менших витрат, ніж на відкритому ринку, і таких, що дорівнюють організаційним витратам в іншій фірмі, у більшості випадків це буде означати, що між цими двома виробниками здійснюється ринкова трансакція, хоча кожний з них був би здатний організувати її із меншими витратами.

Таким чином, Коуз дійшов висновку, що фірма буде розширюватися допоки вартість проведення додаткової трансакції всередині компанії не стане рівною вартості проведення такої ж трансакції через відкритий ринок або вартості організації її через інші засоби, компанія буде продовжувати витрачати на це кошти. Такий підхід щодо визначення динаміки чи меж фірми у ринковому середовищі відрізнявся від підходів класиків та неокласиків, які вважали головним фактором, що визначає розмір фірми, економію на масштабі виробництва.

У рамках інституційної теорії немає єдності в поясненні природи трансакційних витрат. Відсутність єдності з питання про природу трансакційних витрат є показовою, особливо з огляду на те, що неокласична економічна теорія припускала існування лише одного виду витрат – виробничих, вважаючи, що трансакції відбуваються миттєво і без перешкод, ринкові суб'єкти мають досконалу інформацію, а фірми є «чорними скриньками», які працюють за схемою «*input – output*», перетворюючи виробничі ресурси на готову продукцію – товари або послуги [83, с. 544]. Тому питання про трансакційні витрати було неминуче пов'язане із радикальною модифікацією постулатів, що належать до «захисної оболонки» неокласики.

Провідний представник нового інституціоналізму американський учений, Нобеліант Дуглас Норт розглядав теорію трансакційних витрат як одну з визначних концептуально-методологічних складових інституційної економічної теорії. На його думку, об'єднання теорії трансакційних витрат і теорії людської поведінки дає змогу зрозуміти, чому і з якою метою існують інституції, а також яку роль вони відіграють у житті суспільства. Витратність інформації є ключем до розуміння витрат трансакцій, які включають витрати оцінювання корисності об'єкту ринкової угоди й витрат на реалізацію прав та примусу до виконання домовленостей. Ці витрати слугують джерелом економічних, соціальних і політичних інституцій та їх змін.

Таким чином, у сучасній економічній літературі існує широка різноманітність підходів до категоріального визначення трансакційних витрат, що вказує на економічну багатогранність сутності та функціонального призначення цього поняття (табл. 1.1).

Оригінальний підхід Р. Коуза був розвинутий у подальших дослідженнях американського інституціоналіста Олівера Вільямсона, який у 1975 р. вперше запропонував термін «нова інституційна економічна теорія». Відтоді цей напрям інституційної економіки мав стрімко зростаючий вплив на наукові дослідження. Цей вплив не обмежувався економістами. Зростаюча

кількість правознавців, політологів, соціологів вчених, антропологів, фахівців з менеджменту досі проводять дослідження в галузі нової інституційної економіки [86, с. 14].

Таблиця 1.1

Концептуальні підходи щодо визначення трансакційних витрат

Автор	Характеристика поняття
Р. Коуз	Витрати на збір та обробку інформації, проведення переговорів, ухвалення рішень, контроль та юридичний захист виконання ринкових контрактів
К. Ерроу	Витрати на функціонування економічної системи
О. Вільямсон	Витрати щодо пристосування до важко передбачуваних подій, а також порушення умов договору
Д. Норт	Витрати, пов'язані із втратами оцінювання корисних властивостей обміну і витратами забезпечення прав та їх дотримання
Т. Еггертссон	Витрати на здійснення обміну правами власності щодо економічних активів та забезпечення своїх виключних прав
Г. Демсетц	Витрати будь-якої діяльності, пов'язаної з використанням цінового механізму
К. Менар	Витрати функціонування системи обміну або, кажучи точніше, в межах ринкової економіки витрати використання ринку, щоб забезпечити розміщення ресурсів і передати права власності

Джерело: складено автором на основі [69; 71; 86; 104].

Подальший розвиток ідей Коуза привів до того, що сьогодні в економічній теорії існує кілька альтернативних теорій організації, серед яких «економіка трансакційних витрат», «теорія агентів», «теорія прав власності» і т.д. Окрім розбіжностей у цих теоріях, справді вражає і розмаїття підходів до визначення фірми.

Розробка теорії, яка дозволяє ідентифікувати та охарактеризувати альтернативні способи організації трансакцій та надає інструменти для аналізу компромісу між цими способами, залишається основним внеском

НІЕТ. Після статті Коуза 1937 р., ґрунтовна наукова розробка даної проблематики розпочалась лише з середини 1970-х років. Важливу роль відіграли праці Олівера Вільямсона. Учений узагальнив обґрунтував теоретичні передумови дослідження, включно з ідеями щодо обмеженої раціональності економічних суб'єктів, специфічності активів та опортуністичної поведінки, про наявність «провалів ринку», спричинених опортунізмом суб'єктів, які переслідують свої особисті інтереси тощо. Ці передумови інституційного аналізу вперше дали змогу вивчати порівняльну економічну ефективність різних організаційних форм підприємництва.

О. Вільямсоном було сформовано новий підхід до трактування організації. У роботі Вільямсона «Економіка дискреційної поведінки» 1964 р., автор доповнив і розширив питання, поставлене Коузом ще у 1937 році: якщо фірми існують, то якою є їхня роль і яка роль менеджменту? [83, с. 547]. Цей інтерес до внутрішньої організації фірм співпадав із його зростаючим інтересом до вертикальної інтеграції, зокрема до відомого нині компромісу «виробляй або купуй» [83, с. 547].

Р. Коуз у своїй праці «Проблема соціальних витрат» [65] дослідив також таке поняття як права власності і негативні наслідки, які виникають, коли реалізація прав одного власника завдає певної шкоди або витрат власникам інших прав. Як показав Коуз, передача прав власності має значення лише за умов додатних трансакційних витрат.

Зосередившись на аналізі фірми як суб'єкта економічної активності, представники нової інституційної економічної теорії ґрунтовно дослідили чинники, які покращують організацію господарської діяльності за допомогою внутрішньо-фірмових операцій, порівнюючи їх з фірмою за допомогою ринкових угод. Однак досить швидко виявилось, що у дихотомію «фірма – ринок» не вписується ціла низка явищ, які спостерігаються у сучасній економіці.

Перші праці економістів, спрямовані на усунення виявленої проблеми, з'явилися на початку 1970-х років і здебільшого належали до науково-

дослідної програми нового інституціоналізму [58]. У них було зроблено акцент на аналізі контрактних взаємодій, при цьому істотну увагу приділено проблемі структуризації взаємодій як усередині фірми, так і між фірмами. Особливості та відмінні характеристики нового та традиційного інституціоналізму наведено у додатку А.

У своїй статті 1971 р. О. Вільямсон поставив на перший план роль трансакційних витрат у дослідженні «вертикальної інтеграції» і водночас вказав на контракти, як на ключовий організаційний механізм. Цим було започатковано новий підхід у межах нової інституційної економічної теорії до трактування фірми. На думку вченого, інтеграція дозволяє фірмам скористатися широким розмаїттям і більшою чутливістю інструментів контролю.

Контракти стали ще одним ключовим поняттям у НІЕТ, які у широкому розумінні визначаються як формальні (письмові) або неформальні (неписьмові) угоди між сторонами. Ідея контракту також була впроваджена Р. Коузом у 1937 році у контексті з'ясування того, чим фірми відрізняються від ринків. Автор стверджував, що кожного разу при укладанні угоди необхідно проводити переговори, налагоджувати взаємозв'язки, що у свою чергу зумовлює додаткове витрачання коштів, що і є контрактом.

Зі свого боку О. Вільямсон пояснив причину вертикальної інтеграції «неповнотою контракту» і розвинув цю ідею у праці «Економіка трансакційних витрат: управління контрактними відносинами» 1979 р. Автор визначив контракт як «угоду між покупцем і постачальником, в якій умови обміну визначаються трьома факторами: ціною, специфікою активів і гарантіями» [104, с. 377]. Запропонована дослідником схема вибору регулятивних структур для трансакцій (рис. 1.2) пояснює генезис фірми та вибір її меж.

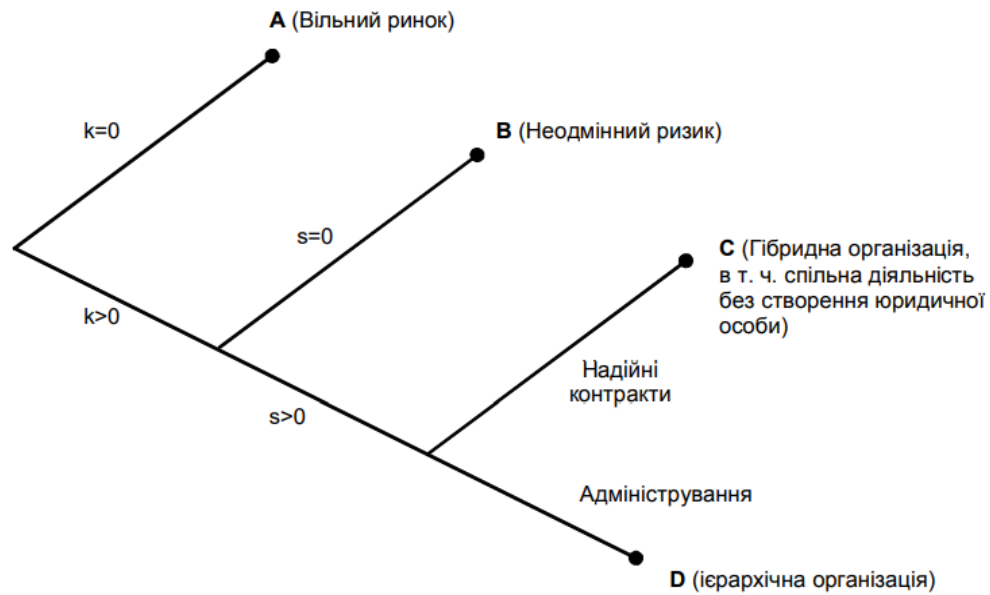


Рис. 1.2. Схема вибору регулятивних структур для трансакцій за О. Вільямсоном

Джерело: складено автором на основі [86, с. 44].

Як бачимо з рис. 1.2, якщо рівень специфічності активів $k=0$, коли економічна операція є простою і масовою, то за таких умов найоптимальніше придбати певний актив на ринку. Проте коли є необхідність в специфічному продукті, тоді з'являється проблема щодо такого вибору. З однієї сторони, можна придбати такий товар на ринку, але суб'єкти не захищають в такому разі договір щодо купівлі – продажу певними заходами – $s = 0$, і в такому випадку є висока ймовірність ризику, в силу обмеженої інформації про товар і сплатять «ex poste». Таким чином, оптимальнішим є варіант здійснення певних трансакційних витрат – $s > 0$ – для зменшення асиметрії інформації, встановлення сплат за порушення умов договору, та контроль за його виконанням.

В іншій своїй праці «Ринки та ієрархії» О. Вільямсон зібрав розрізнені елементи (включно зі своїми попередніми роботами) у цілісну структуру, яка пов'язала трансакційні витрати, контрактні домовленості та способи організації, створивши таким чином теоретичну модель, яка залишається основою мікροаналітичного напрямку НІЕТ [84, с. 6].

Отже, подальші інституційні теоретичні дослідження консолідували попередні доробки вчених у так званий «золотий трикутник» нового інституціоналізму (рис. 1.3), який складається із базових концепцій, які було розглянуто раніше – трансакційні витрати, права власності та контракти.

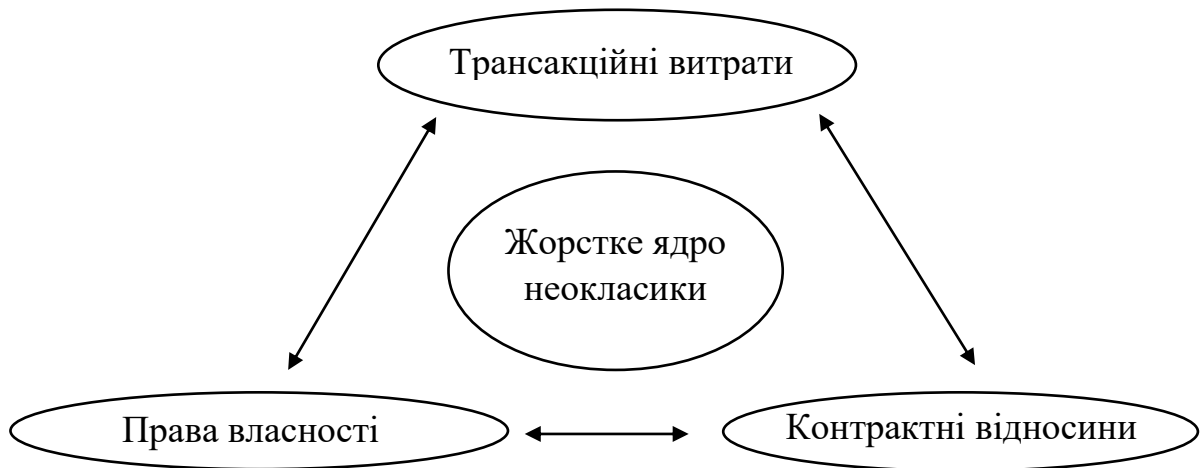


Рис. 1.3. Концептуальні засади НІЕТ

Джерело: [87, с. 4].

Поряд з цим О. Вільямсон увів поняття структур управління (governance structures), визначив їх як «інституційні способи організації трансакцій» і виокремив ринковий, ієрархічний та проміжні способи цієї організації.

Автором також було узагальнено вплив трансакційних витрат на контракти та деталізовано добре відому нині тріаду трансакційних атрибутів О. Вільямсона [106, с. 377]:

- 1) специфічність активів;
- 2) невизначеність, що оточує трансакцію;
- 3) частота цієї трансакції.

Специфічність активів визначається як вартість інвестицій, яка була б втрачена при будь-якому альтернативному використанні. Високо специфічні активи створюють взаємну залежність, яка відкриває можливість для

«захоплення», що визначається як згубне привласнення одним або кількома партнерами. Невизначеність, пов'язана з організацією трансакції, може також спричинити значні витрати незалежно від того, чи є це наслідком поведінки агентів, недоліками фірми чи інституції.

Таким чином, О. Вільямсон припустив перехід від дихотомії «фірма – ринок» до системи координат «ринок – гібрид – ієрархія» і включив в аналіз усього розмаїття ринкових, ієрархічних і змішаних форм. Дослідник показав, що ринок, гібрид і ієрархія відрізняються, перш за все, з точки зору типів контрактів, які лежать в основі їх економічної діяльності.

У залежності від ситуацій, у яких намічаються та здійснюються трансакції, виникає необхідність у забезпеченні різною за тривалістю координацією дій агентів, і, відповідно, укладаються різні типи контрактів. Кожному з трьох видів контрактації відповідає своя структура управління.

Вибір певного способу організації економічної діяльності здійснюється за допомогою порівняльного аналізу трансакційних витрат, а характерною ознакою фірми є процеси управління розподілом ресурсів за допомогою влади підприємця.

1.2. Теоретико-методологічне обґрунтування сутності інформаційно-технологічної мережовості сучасної економіки

Технологічна модернізація відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку, і потребує значної уваги в теоретичному дослідженні як традиційного, так і нового інституціоналізму. Сьогодні існує складний взаємозв'язок та взаємодія між інституційними та організаційними механізмами та технологіями, тому цей фактор вимагає додаткової уваги в дослідженнях.

У свою чергу Т. Веблен визначав технологію як головний визначник, що впливає на дослідження інституцій, бо роль інженерно-технічного

чинника зростає швидко, а безперервний науково-технологічний прогрес є основою для розвитку суспільства. Дослідник висвітлив взаємозв'язок між промисловою системою та технологічними факторами з інституційною структурою суспільства. У економічній теорії технологія розглядається як засіб та форма знань, що впливає на виробництво та реструктуризацію фірм, основу на дослідженні технологічних змін. Багато вчених застосовують еволюційний підхід для аналізу технологічних змін [30, с. 17].

Характерним для 60–80-х рр. ХХ ст. було становлення соціально-інституційних теорій технологічного розвитку. Наприклад, американський економіст, представник традиційного інституціоналізму Дж. Гелбрейт у своїй праці звертає увагу на ролі організацій у сучасному капіталізмі, зазначаючи про те, що «сучасна техніка вимагає спеціалізованої робочої сили, а також передбачає порівняно високий рівень спеціалізації знань» [30, с. 19].

Автор спростував економічний постулат ринку, і наголошував, що економіка більшою мірою плановою, у якій великі підприємства утворюють промислову мережу і прагнуть контролювати ці ринками. «В результаті об'єднання й комбінування великих підприємств з'являються нові заводи та нові вироби, виникає потреба у спеціалізації функцій і знань» [30, с. 19]. «Класичний підприємець відходить в минуле... на часі поява підприємця, що прагне жити азартно і ризиково... бізнес – справа жорстока... не байдужість, а співчутлива увага до інших, не індивідуалізм, а пристосованість до потреб організації, не суперництво, а тісна та постійна співпраця – такі головні вимоги, що ставляться перед групою діяльністю в техноструктурі» [30, с. 20].

Таким чином, Дж. Гелбрейт поділяючи підхід П. Друкера, зазначав, що інноваційна діяльність повинна вестись децентралізовано, спеціалізовано, автономно, конкретно, на мікроекономічному рівні. Високі технології знаходяться на вістрі прогресу, але якщо немає ножа, то немає і вістря. Ефективний наукомісткий сектор більше не може існувати сам по собі, як мозок не може існувати без здорового тіла.

Постіндустріальний етап соціально-економічного розвитку перебуває під впливом потужних глобальних викликів та інституційних змін. У глобалізованому світі XXI століття поєднання індустріального та постіндустріального технологічних способів виробництва визначило появу технологічного способу виробництва, в основі якого є інтелектуальний, інноваційний, та інформаційний технологічні уклади.

Трансформаційні процеси у суспільстві та економіці у ході сучасно інформаційно-технологічної революції зумовлені зростанням ролі та значення інформації у суспільно-економічного житті. У свою чергу це актуалізує відповідне теоретико-методологічне осмислення у сучасній економічній теорії ролі інформації як одного з визначальних факторів суспільного виробництва.

На межі XX-XXI ст. особливої уваги серед дослідників набувають теорії «мережевого суспільства» та нової, інформаційної, мережевої економіки. Варто зазначити, що мережевий тип організації соціальних та економічних форм й інституцій є однією з принципових змін сучасної інформаційної революції. У зв'язку з поглибленням у 1980-х рр. технологічної революції інформаційною революцією, комп'ютеризацією, появою та поширенням Інтернету неможливо недооцінювати інформаційно-технологічний фактор у соціально-економічному розвитку. Теоретичною відповіддю на нові потреби практики став сучасний інституціоналізм, який технологію розглядає як частину економічної системи, що вивчається.

У 1980-х рр. з'явилася нова теорія економічного зростання, розроблена П. Ромером й іншими вченими, у якій технологічний прогрес розглядається як центральна складова економічного зростання (рис. 1.4). Нова теорія економічного зростання пояснює технологічні зміни як ендогенний процес, який залежить від діяльності фірм та уряду. П. Ромер стверджує, що відбувається збільшення економічних стимулів технологічних змін: зростає частка витрат на НДДКР у загальному обсязі ВВП і що близько 90% усіх учених, які будь-коли існували, живуть у наш час.

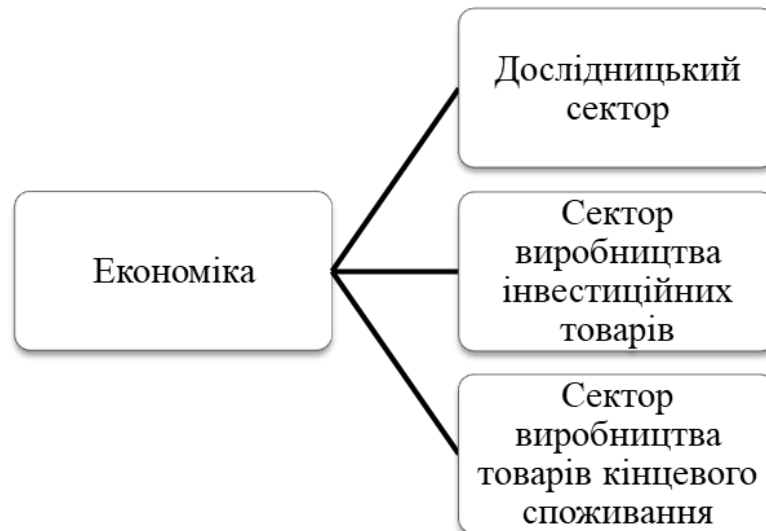


Рис. 1.4. Основні сектори економіки країни у моделі економічного зростання П. Ромера

Джерело: складено автором на основі [34].

Концепт інноваційного розвитку інтегрованих структур тісно пов'язаний зі зміною економічного механізму управління фірмою. Такий новий механізм сприяє збільшенню виробництва, покращення фінансового стану самої організації, її працівників та галузі в цілому. Такі процеси відбуваються завдяки опануванню нових технологій, структурного спрямування інноваційної активності країни та узгодження інтегративної політики. Інноваційні та інтеграційні процеси – це два економічно взаємопов'язаних процеси, які сприяють становленню високотехнологічних і гранично адаптованих організацій до стабільного економічного зростання на всіх рівнях національної економіки [30, с. 16].

Вперше Ф. фон. Гайєком було взято до уваги і проаналізовано роль ринкової інформації у координації взаємовідносин між економічними суб'єктами, досліджено, що змушує підприємців у ринковій системі шукати інформацію та технології для власного використання.

Невдовзі після того, як О. Вільямсон у 1985 р. опублікував свою працю «Економічні інституції капіталізму», Е. Дж. Інгландер вказав на те, що теорія

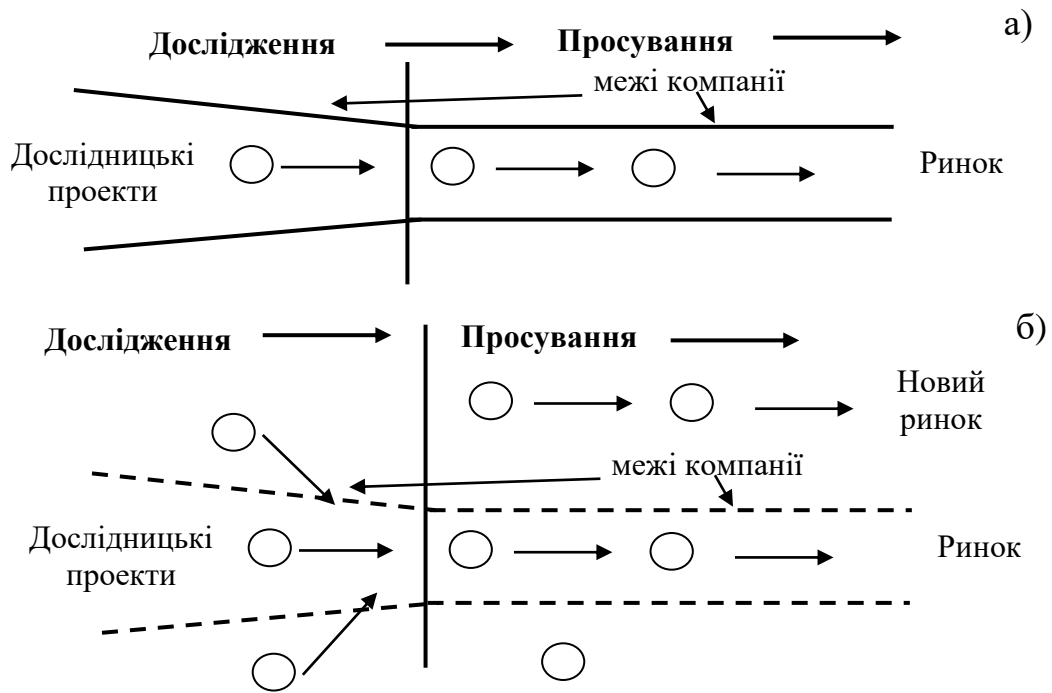
трансакцій в основному ігнорує технології, і зробив припущення, що трансакції можуть бути зведені до технологій, необхідних для їхньої організації [85, с. 580].

О. Вільямсон дав наступну оцінку ролі технологій: «Нарешті, я повинен звернути увагу на технологію. Порівняно з технологічними інноваціями, вивченням організаційних інновацій нехтували. НИЕТ спробувала виправити це. Оскільки ці два види інновацій працюють у тандемі, ми повинні знайти способи розглядати технічні та організаційні інновації у поєднанні» [105, с. 600].

Американські економісти Р. Нельсон і С. Вінтер вперше дослідили такі протилежні процеси в економічному розвитку як відбір і мінливість. Вони описують, що цей процес здійснюється у масштабах всієї економіки і припускає розвиток та зміни у технологічній системі, впливаючи на низькі ієрархічні рівні «переломних точок» її розвитку [89, с. 88].

Зокрема, автори пишуть: «Технології та галузі еволюціонували кардинально різними шляхами. Ці відмінності у технічних змінах на мікрорівні, ймовірно, пов'язані з міжгалузевими відмінностями у темпах технічного прогресу і зростання продуктивності. ... Задля налагодження ефективного взаємозв'язку з мікроекономічними дослідженнями технологічного прогресу потрібні більш складні та тонкі формулювання, а також визнання моделі селекційного середовища» [89, с. 247, 262]. Таке селекційне середовище формує характер змін під час застосування різних технологій. «І, звичайно, селекційне середовище також генерує зворотній зв'язок, який суттєво впливає на те, які дослідження та розробки фірми у галузі вважатимуть вигідним застосовувати для себе» [89, с. 263].

Професор Каліфорнійського університету Г. Чесбро у своїй праці «Відкриті інновації. Створення прибуткових технологій» [62] запропонував теорію закритих та відкритих інновацій, які він описує як нові підходи до ефективною інноваційної діяльності (рис. 1.5).



- а) концепція закритих інновацій;
 б) концепція відкритих інновацій.

Рис. 1.5. Процес реалізації закритих і відкритих інновацій за Г. Чесбро

Джерело: [30, с. 385].

Автор наголошує на тому, що при керуванні інноваційними процесами не варто «закриватися» на внутрішньому середовищі фірми. Г. Чесбро вважає, що сьогодні бізнес діє у таких нових умовах інноваційної діяльності, за яких необхідно шукати джерела інноваційного потенціалу фірми за їх межами. Автор дійшов до характеристики відкритих інновацій як нової структури організації інноваційних процесів, свободи для поширення високих технологій, нових форм інтеграції наукомістких технологій для функціонування на глобальних ринках [62, с. 73, 75].

За твердженням американського соціолога М. Кастельса, «інформаційно-технологічна революція виявить свій перетворювальний потенціал. ХХІ ст. буде відзначено завершенням глобальних інформаційних

супермагістралей, мобільною телекомунікацією... Вперше людина буде здатна робити значні маніпуляції з живою матерією... Однак нові генетичні технології всепроникні, їх мутаційні впливи контролюються неповністю, а інституційний контроль над ними децентралізований... Цей шлях залежить як від інституцій, так і від соціальних цінностей... Частка багатства, що дістається індивідам, залежатиме від їх доступу до освіти, а суспільства в цілому – від його інноваційної системи» [30, с. 30–31].

Здійснивши спробу теоретичного осмислення проблем, які виникають в умовах нової мережевої форми економічних відносин порівняно з ринковими й ієрархічними формами, М. Кастельс виділяє такі п'ять особливих рис нової економіки:

- переорієнтація залежності рівня продуктивності виробництва від використання досягнень в сфері науки та техніки, рівня якості інформації;
- переміщення уваги від матеріального виробництва в сторону інформаційної діяльності у розвинених ринкових економіках;
- трансформація організації виробничого процесу (перехід від стандартизованого масового виробництва до більш гнучкого виробництва під споживача, від вертикально інтегрованої організації в бік горизонтальних мережевих взаємовідносин між підрозділами;
- глобальний характер економіки, у якій капітал, виробництво, управління, праця, інформація і технології не обмежуються кордонами держав;
- революційний характер технологічних змін, в основі яких є інформаційні технології, що і становлять основу сучасного світу [30, с. 15-19].

У свою чергу Брадфорд Де Лог і Майкл Фрумкін сформулювали такі відмінності мережевого управління від ринкової та ієрархічної форм:

- при новій мережевій економіці з розширенням електронних можливостей тиражування й доставки продукції власник товару не в змозі простими та дешевими засобами виключити конкуренцію зі свого сегменту, а

отже, практично знищується «винятковість» товару, і учасники ринку втрачають ефективний спосіб дати ринковій системі «вартісні» сигнали про споживчий попит і його спрямованості;

- у новій економіці втрачає свою необхідність «змагальність», оскільки гранична вартість тиражування «цифрової» продукції інтенсивно знижується і, як наслідок, зникають конкурентні відмінності між продавцями за їхніми витратами на обслуговування додаткових замовлень;

- покупка товару перестає бути «прозорою» в багатьох секторах економіки, оскільки акт купівлі в більшості випадків означає виникнення довготермінових відносин між продавцем і покупцем, що вже досить чітко виявляється на ринку програмних продуктів.

Серед українських учених, які займалися питаннями розвитку технологічної структури сучасної економіки, слід зазначити ґрунтовне дослідження А. Чухна, П. Леоненка, П. Юхименка «Інституціонально-інформаційна економіка» щодо технологічної структури економіки як необхідної умови формування економічної політики [36, с. 229]. Учені також наголошують на надійності такого напрямку для інвестування, коли прогресивні зрушення та послідовне зростання науково-технологічного розвитку стимулюють економіку до розвитку.

Висновки до першого розділу

Таким чином, нова інституційна економічна теорія вийшла за дослідні рамки своїх попередників і сучасників, розробивши свої власні ключові концепції – трансакційні витрати, права власності та контракти, що склали «золотий трикутник» тих положень, які модифікували «захисний пояс» дослідної програми неокласиків.

Наукова література щодо дослідження альтернативних форм організації, переважно посилається на внески нового інституційного підходу, який у свою чергу базується, насамперед, на теорії трансакційних витрат. Дослідники зосереджуються на підходах до розуміння організації, як інституційних механізмів, в рамках яких приймається рішення про трансакцію або набір пов'язаних трансакцій, які потім реалізується.

Р. Коуз відкрив «чорну скриньку» неокласики того часу, де до цього економічна наука зосереджувалась на дослідженні питань функціонування ринку, ринковому обміні та шляхах досягнення ринкової рівноваги. До нього аналіз фірми не приваблював науковців, оскільки її створення та функціонування вважались цілком очевидними, такими, що самі собою зрозумілі, та не потребують спеціальних досліджень.

Йдеться про поняття трансакційних витрат, яке дослідник вперше відкрив і ввів у науковий обіг у засадничій для нового інституціоналізму праці «Природа фірми». Автор вперше виокремив категорію трансакційних витрат і розкрив її сутність як ключової категорії інституційного економічного аналізу. Виявлено, що у сучасній економічній літературі існує широка різноманітність підходів до категоріального визначення трансакційних витрат, що вказує на економічну багатогранність сутності та функціонального призначення цього поняття

Зосередившись на аналізі фірми як суб'єкта економічної активності, представники нової інституційної економічної теорії ґрунтовно дослідили

чинники, які покращують організацію господарської діяльності за допомогою внутрішньо-фірмових операцій, порівнюючи їх з фірмою за допомогою ринкових угод.

Науково-дослідна програма НІЕТ виявила, що технологічні способи виробництва є однією зі структуроутворюючих форм розвитку мережевої економіки. Технологія почала ставати головним чинником, що впливає на дослідження інституцій, роль техніко-інформаційного фактора зростає швидко, безперервний науково-технологічний прогрес є основою для розвитку суспільства.

Здійснивши спробу теоретичного осмислення проблем, які виникають в умовах нової мережевої форми економічних відносин порівняно з ринковими й ієрархічними формами, дослідники виділяють такі особливі риси нової економіки, як залежність продуктивності від використання наукових і технічних досягнень, якості інформації та управління; переміщення уваги від матеріального виробництва в сторону інформаційної діяльності у розвинених ринкових економіках; трансформація організації виробничого процесу (перехід від стандартизованого масового виробництва до більш гнучкого виробництва під споживача, від вертикально інтегрованої організації в бік горизонтальних мережевих взаємовідносин між підрозділами; революційний характер технологічних змін, в основі яких є інформаційні технології, що і становлять основу сучасного світу.

Розширене представлення різноманітності організаційних форм, що діють у ринковій економіці, та пояснення компромісів між цими формами, не може ігнорувати те, наскільки ця різноманітність залежить від інформаційно-технологічних чинників сучасної економіки. Включення технологічних питань у контекст трансакційних витрат має стати пріоритетним завданням подальшим досліджень.

РОЗДІЛ II. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Сутність та види міжорганізаційних мереж у сучасному ринковому середовищі

Глобалізація економіки зробила конкуренцію настільки потужною і всеосяжною, що функція основного механізму у розвитку систем переходить до вищих форм кооперації, які пов'язані з інтерактивною координацією дій колективу учасників та підвищенням синергетичного ефекту. Так неієрархічні корпорації, базовані на принципі «домовленості → угоди → результату» почали виникати наприкінці ХХ ст. і почали демонстрували багато організаційно-економічних переваг. Такі структури отримали назву «горизонтальних корпорацій» та почали все більше усувати вертикальні корпорації з технологічно орієнтованих сфер як от машинобудування, електроніки тощо [63].

Науково-виробничі зв'язки, що розвиваються і ускладнюються, призводять до змін у структурі організаційних форм взаємодії між підприємствами та всередині них. Сучасні транснаціональні корпорації, банки, асоціації та міжурядові організації поєднують елементи як традиційної ієрархії, так і мережевих структур. Комбінація ієрархічної організації з чіткою вертикальною взаємозалежністю елементів та рухомої горизонтальної мережевої структури дозволяє ефективно використовувати переваги обох типів структур.

Р. Буайє, реагуючи на зміни, що відбулися в інституційному середовищі господарювання на межі ХХ та ХХІ ст., до ключових інституційних організаційних форм крім держави, ринку, ієрархій, відносить асоціації та мережеві структури [60].

Тому сьогодні дуже поширеним є термін «мережі» як у повсякденному вжитку, так й у науковій літературі. Мережевий характер притаманний великій кількості сучасних явищ, процесів та об'єктів. Розвиток мережевих структуро- та системо-утворюючих економічних процесів розпочався в результаті науково-технічної революції та процесів глобалізації, втілюється у специфічних формах організації економічної діяльності та взаємодії. Особливого значення набувають формування ефективної системи міжорганізаційних зв'язків, які б забезпечували досягнення спільних цілей економічних суб'єктів.

Формування мережевої структури передбачає розвиток «м'яких» інтеграційних зв'язків – квазі-інтеграційних зв'язків, які передбачають об'єднання на корпоративній основі зі збереженням господарської самостійності. Теоретичні праці, що аналізують феномен квазі-інтеграції, досі нечисленні, і у них даються різні визначення [59, 75, 80].

Згідно з дослідженням французького ученого К. Блуа, «квазі-інтеграція» або «гібридна організація» – це ситуація, коли компанії отримують переваги, які зазвичай пов'язані з вертикальною інтеграцією, але уникають її ризиків і жорсткості власності [59, с. 253]. Також широко поширюється думка про те, що квазі-інтеграція відбувається тоді, коли виробник передає виробництво певного компонента на субпідряд, залишаючи при цьому специфічний фізичний актив, необхідний для виробництва даного компонента

Квазі-інтеграція може бути не тільки вертикальною, а й горизонтальною та універсальною. Так, Ф. Контрактор зауважує: «Фірми обирають між альтернативними способами ведення міжнародного бізнесу, здійсненням прямих іноземних інвестицій та передачею технологій за контрактами та ліцензіями, з іншими формами квазіінтеграцій, як наприклад спільні підприємства ...» [67, с. 32]. Але спільне підприємство, як, наприклад і стратегічний альянс зовсім не обов'язково передбачає взаємодію «по вертикалі».

М. Дітріх встановлює досить жорстку відповідність між квазіінтеграцією та гібридною організацією, визначаючи квазіінтеграцію як «тривалі відносини між юридично самостійними економічними одиницями (фірмами)» [70, с. 3].

Аналіз наукової економічної літератури показує, що існує багато термінів, якими позначаються різні типи мережевої структури та взаємодії організацій. Ці терміни відрізняються різноманітністю та можуть позначати різні та схожі види мереж, взаємно перетинатися, а також виходити за межі існуючих визначень мережі, прийнятих у рамках тієї чи іншої концепції (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Множинність термінів, що позначають мережеву взаємодію

Джерело: складено автором на основі [23].

На рис. 2.1 наведено перелік термінів, що позначають мережеву взаємодію в різних авторів. Будучи далеко не повним, він дає уявлення про те, наскільки поки що розпливчастою є наукова термінологія у цій галузі.

У новій інституційній економічній теорії О. Вільямсон зазвичай вважається одним з перших учених, який проаналізував наслідки інституційних змін для гібридних мережевих утворень чи структур. У його оригінальній праці йдеться про те, що гібридний механізм являє собою не поєднання ринкового та ієрархічного, а компроміс між ними. Цей гібридний

механізм при формуванні мережевої структури заміщає собою як ринок, так і ієрархію [96, с. 292]. К. Менар, загалом погоджуючись із О. Вільямсоном у тому, що гібрид не є ні ринком, ні ієрархією [88, с. 353], і стверджуючи, що у гібридних структурах невелика роль цінових сигналів і відсутня єдина власність на активи [88, с. 348], говорить про те, що до гібридних структур належать найрізноманітніші утворення, від об'єднань підприємств до практично інтегрованих партнерів [88, с. 347]. Учений вважає, що високий ступінь інтеграції дає змогу припустити використання поряд із мережевим, також і ієрархічного інструментарію. Крім того, К. Менар прямо вказує на те, що у гібридних утвореннях може бути представлена ієрархічна складова [88, с. 353].

В інституційній економічній теорії міжорганізаційна мережа як гібридне утворення розглядалась також Дж. Річардсоном, який виділяв у якості принципового критерію вибору форми організації потенційні можливості здійснювати види економічної діяльності для максимізації прибутку. До ієрархічного внутрішньофірмового планування та стихійної ринкової координації Дж. Річардсон додає також «гібридну» форму, яка базується на міжфірмовій кооперативній взаємодії. Ця форма представлена складними та взаємопов'язаними між собою кластерами, групами та альянсами, у яких формалізовано і розгорнуто представлені коопераційні зв'язки.

При цьому основою гібридної форми, за Дж. Річардсоном, є забезпечення реалізації одними агентами низки гарантій і зобов'язань іншим агентам щодо їхньої подальшої взаємодії та поведінки. Сучасні великі фірми вже не можуть ризикувати та покладатися на непередбачуваний механізм ринкових сил, вони шукають можливість відійти від такого способу економічної координації взаємодії і перейти до врегулювання взаємовідносин зі споживачами та постачальниками. Це усе є передумовою формування мережевої гібридної форми, що виникає там і тоді, де і коли взаємовідносини між економічними суб'єктами стають рутинізованими і довготривалими.

Дана мережа фірм, організацій чи підприємств фактично втрачає традиційні ієрархічні ознаки, проте лишається відміною й від ринкового типу і принципів економічних відносин [32].

Гібридні мережеві структури є альянсами підприємств чи організацій, зусилля яких спільно спрямовані на опанування нових видів продукції, на виконання спільних інвестиційних проектів, реалізацію субпідрядних договорів з виробництва продукції, освоєння нових ринків і збільшення частки на внутрішніх і зовнішніх ринках. Отже, гібридна форма економічної міжфірмової інтеграції базується на специфічності управління угодами, що передбачає форми багатосторонніх зв'язків і залежностей, але без повної інтеграції їх учасників.

В умовах гібридних мережевих форм економічних зв'язків присутня можливість використання елементів внутрішньої організаційної координації, що має переваги у порівнянні з повною інтеграцією, виступає драйвером підвищення ефективності підприємницької діяльності. Збереження потужних стимулів у рамках гібридних міжорганізаційних мережевих взаємозв'язків зумовлено тим, що власник формально незалежної фірми отримує дохід, а тому зацікавлений у зниженні як виробничих, так і трансакційних витрат.

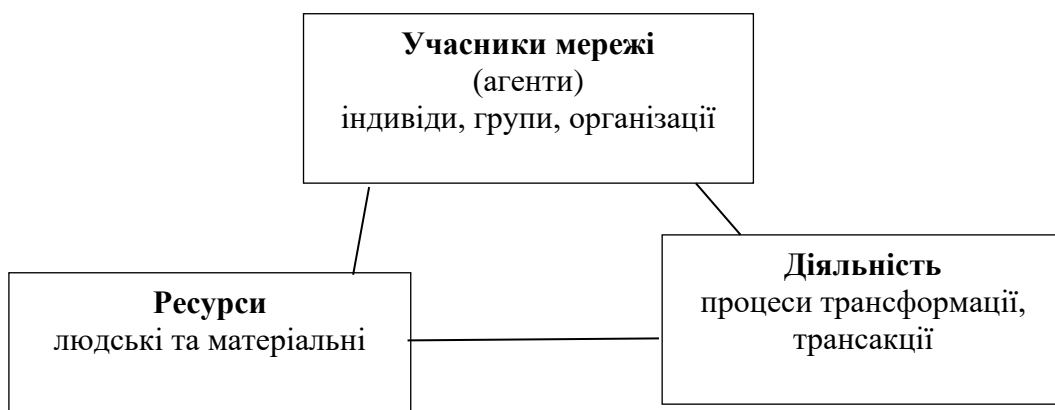


Рис. 2.2. Модель мережі за підходом А. Дюба

Джерело: складено автором на основі [77, с. 26].

Міжфірмова або міжорганізаційна мережа, за визначенням Ф. Вебстера, є гнучкою та вільною коаліцією, яка управляється з одного центру і має ряд важливих функцій, таких як утворення альянсів та їх управління, координація фінансових ресурсів та технологій, а також управління споживачами та інформаційними ресурсами, які зв'язують мережу воєдино [16, с. 126]. Для Ф. Вебстера важливим аспектом міжорганізаційної мережі є наявність центрального агента, тобто фокальної або «стрижневої» фірми, яка координує дії всіх учасників мережі.

Просту модель міжорганізаційної мережі пропонує А. Дюба, маючи на увазі три взаємопов'язаних компоненти (див. рис. 2.2).

За даною моделлю, суб'єкти здійснюють свою діяльність завдяки використанню наявними ресурсами та компетенціями, вони володіють інформацією про ресурси мережі та контролюють власні ресурси (самостійно або спільно). Тож як суб'єкти, так і ресурси та види діяльності стають взаємопов'язаними, а діяльність здійснюється шляхом комбінування ресурсів. У результаті повторюваних трансакцій між партнерами у мережі складається система взаємовідносин, яка пов'язує ресурси і діяльність учасників. Така взаємодія, на відміну від сукупності дискретних трансакцій, являє собою безперервний, триваючий у часі процес, що часто складається із взаємовідносин між індивідами та групами індивідів із різних організацій – учасниць мережі.

У праці Ф. Котлера і Р. Акрола мережева організація визначається як «коаліція взаємозалежних спеціалізованих економічних одиниць зі своїми цілями (незалежні фірми та організації), що ведуть свою діяльність без ієрархічного контролю, але в той же час залучені до системи зі спільними цілями через численні горизонтальні зв'язки, взаємну залежність та обмін» [56, с. 4].

Дж. Ліпнек і Дж. Стемпе [81] запропонували характеризувати міжорганізаційні мережеві структури такими п'ятьма ключовими принципами:

– єдина мета – спільні погляди, цінності та цілі забезпечують стійкість мережі. Концентрація на бажаних результатах, яку поділяють усі учасники підтримує синхронізацію операцій і мережеву спрямованість (directionality);

– незалежність учасників – кожен учасник мережі – індивід, компанія або країна, у змозі продовжувати незалежне існування, отримуючи при цьому вигоду від свого становища в рамках мережевої структури (тобто вигоди від інтеграції);

– добровільна пов'язаність – характерною рисою мереж є існуючі в них зв'язки, партнери об'єднують сили і ресурси на добровільній основі.

– наявність кількох лідерів («менше керівників, більше лідерів») – кожен індивід або група в мережі володіє чимось унікальним, роблячи свій внесок у певній точці або частині процесу. За наявності більше одного лідера мережа як ціле набуває більшої стійкості та еластичності;

– інтегровані рівні – мережі є багаторівневими. Кооперація здійснюється між індивідами, підрозділами організацій та організаціями, які можуть, своєю чергою, мати як плоску, так й ієрархічну структуру.

Отже, у найзагальнішому вигляді міжфірмові чи міжорганізаційні мережі трактуються дослідниками як специфічна форма співпраці та взаємозалежності між господарюючими суб'єктами, для якої характерні щонайменше дві ознаки:

– по-перше, у мережі беруть участь щонайменше три компанії – контрагенти;

– по-друге, партнери (учасники) узгоджують свої функції, але не об'єднують їх.

Таким чином, на сьогодні у науковій економічній літературі існує значна кількість підходів до розуміння та трактування міжфірмової мережі. Дослідники Р. Майлз та Ч. Сноу розглядали мережеві структури як стратегічні організаційні рішення ще до 1990-х років. Вони провели аналіз багатьох ситуацій на ринку і прийшли до висновку про необхідність відповідності організаційної форми умовам зовнішнього середовища. Це

дозволило їм вважати міжфірмові мережі новим етапом в еволюції ринкових організаційних структур, де послідовно розглядали лінійну, функціональну, дивізійну, матричну та мережеву структури.

Вважаємо за доцільне розглянути типи мереж, які описала група німецьких учених під керівництвом Ш. Кляйна [96, с. 18].

Як видно з рис. 2.3, автори виділяють такі основні види міжорганізаційних мереж:

- стратегічні альянси – являють собою форму горизонтальної інтеграції, складаються зазвичай з великих компаній, характерним є стабільність та закритість, відсутність внутрішньої конкуренції; можуть бути у формі фокальних чи поліцентричних структур;

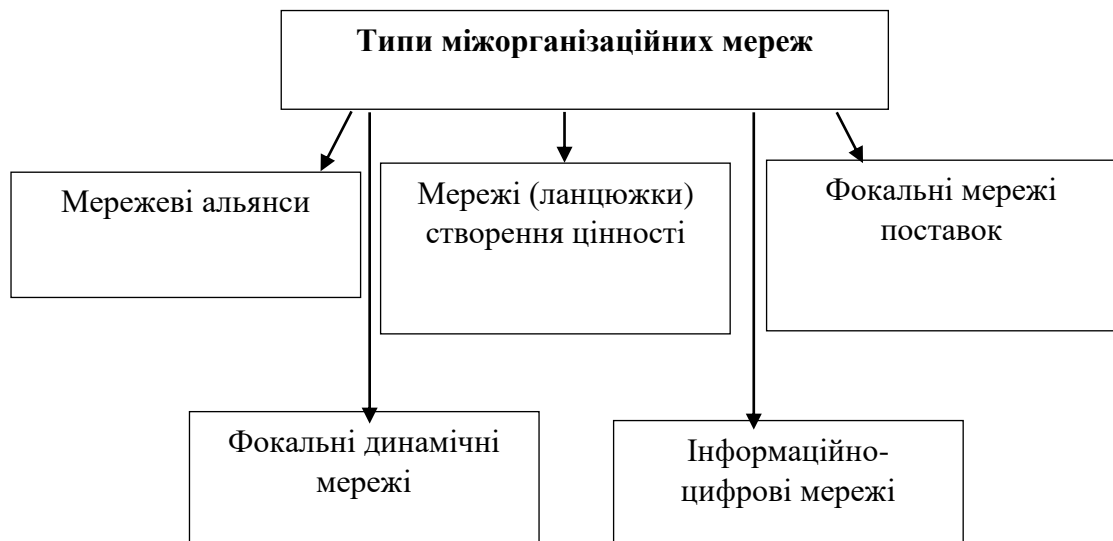


Рис. 2.3. Типи міжорганізаційних мереж

Джерело: [96, с. 18].

- ланцюжки створення цінності характеризуються стабільністю, поліцентричністю, де вхід у таку мережу є закритим, інсує конкуренція між учасниками;

- фокальні мережі поставок мають багато подібних рис із мережами створення цінності, проте ці два типи протилежні за ступенем рівноправності

взаємовідносин – фокальні мережі за визначенням характеризуються високим ступенем домінування одного партнера;

- динамічні фокальні мережі відносяться до вертикальних інтеграцій, характеризуються забезпеченням створення цінності для клієнта, міксуючи товари та послуги партнерів, групується навколо домінуючого центру управління та виконує функцію координації діяльності щодо створення цінності.

- віртуальні організації являють собою динамічну адаптивну інтеграційну структуру, де є розвинута віртуальна мережева платформа, що створює споживчу цінність, швидко виявляючи потреби клієнта та використовуючи ресурси учасників такої мережі, при цьому повністю зберігає їхню автономність, існує конкуренція.

Зазначені структури спільні у тому, що їх створено з метою поліпшення ефективності господарської діяльності, але вони відрізняються за принципами їх створення. У першому випадку – це інтеграція зі збереженням автономності, а в другому випадку – втрата контролю над управлінням активами. Різні типи міжфірмових структур за функціональними ознаками подано у додатку В.

К. Рімер, М. Гоголен і Ш. Кляйн вважають стратегічний альянс «кооперацією незалежних, переважно великих компаній, які є конкурентами, що діють на одній і тій самій сходинці ланцюжка створення вартості» [96, с. 35]. Метою такої горизонтальної кооперації для компаній є поліпшення своєї позиції порівняно з конкурентами, що залишилися за межами мережі. Фірми співпрацюють з метою отримати синергетичний ефект, доступ на ширший ринок, поліпшивши, таким чином, своє становище на ньому.

Завдання можуть бути різними – розподіл інвестиційних ризиків, здійснення інновацій і створення нових продуктів, спільне використання технологій, розширення портфеля товарів і послуг за рахунок їхнього поєднання (наприклад, великі альянси авіаперевізників Star Alliance,

SkyTeam). Тобто стратегічні альянси можуть створюватися як з міркувань «ресурсного» характеру, так і з міркувань зниження трансакційних витрат.

Автором поняття «ланцюжок створення цінності» став у 1985 р. М. Портер [95], який зазначав, що саме завдяки якісній організації та виконанню окремих видів діяльності можна досягти конкурентних переваг. Така діяльність дає можливість створювати споживчу цінність для клієнта. Така створена кінцева цінність визначається готовністю клієнта оплатити такий товар чи послугу.

Характеристики гібридної мережевої міжорганізаційної структури, що створює цінність, включають створення з партнерів, які мають рівні права, обслуговування специфічних ринків або клієнтів, взаємодію по вертикалі, збереження конкурентних переваг та фокус на створення більш кращих умов доступу на ринок. Основна мета полягає в пошуку нових підходів, які створюють додаткові вигоди.

Приклади великих міжгалузевих ланцюжків створення цінностей можна знайти у роздрібній торгівлі та галузях виробництва споживчих товарів та послуг, наприклад, Starbucks.

У фокальних міжорганізаційних мережах координація відбувається здебільшого ієрархічним способом через центрального партнера на стратегічному та оперативному рівнях. Для цього домінуючий партнер використовує плани і програми, на які він здатний чинити істотний вплив. Під час вибору партнерів фокальна фірма зазвичай застосовує цінові механізми або переговори. Завдання з координації в мережі перебирає на себе спеціальний агент-координатор, який, як правило, засновується фокальним партнером.

Фокальна компанія ніби витягує ланцюжка створення вартості, що діє на даний момент, певні хороші кваліфікації та об'єднує продукти та послуги в один портфель, з якого потім уже споживачі можуть обрати товар, що принесе максимальне задоволення потреб. Широко відомі приклади

фокальних мереж постачальників в автомобілебудуванні – це мережі поставок компаній Volkswagen, BMW, General Motors, Toyota та інші.

Динамічні фокальні міжорганізаційні мережі відрізняються від фокальних міжорганізаційних мереж поставок відсутністю стабільності та вільним входом в мережу для лузерів, бажанням збільшити загальний обсяг мережі.

Nike, Inc. є найбільш відомим прикладом мережі міжорганізаційного типу, яка виступає як посередник та приймає на себе функції керування та контролю. Компанія контролює більше ніж 800 незалежних фабрик, які виробляють продукцію Nike. Крім того, компанія не має своїх власних магазинів, навіть фірмові магазини належать незалежним партнерам, яких Nike, Inc. тільки контролює, встановлюючи для них низку умов.

Віртуальна організація – тип міжфірмової взаємодії, в якому мережа найсильніше підтримується ринковим механізмом координації. Проте основним у віртуальній організації залишається мережа. Йдеться про існування так званої «віртуальної мережевої платформи».

Продукти та послуги, що надаються віртуальною організацією, часто інноваційні та завжди сильно орієнтовані на споживача. По суті, віртуальна організація – це організаційна структура нового типу, яка створює і постачає на ринок споживчу цінність, постійно розподіляючи, динамічно вписуючи та видаляючи тих чи інших виконавців у ланцюжку створення цінності. Ця динаміка заснована на виявленні потреб клієнтів і виконанні їх з урахуванням інших чинників, значущих для створення та підтримання конкурентної переваги.

Віртуальна організація поліцентрична (партнери здебільшого мають приблизно рівні права) і відкрита (або не надто високі бар'єри входу все ж таки ставляться, оскільки потрібен певний рівень надійності для досягнення необхідної стабільності). Члени віртуальної організації домагаються істотного розширення меж своїх можливостей за рахунок досягнення

значного «віртуального» розміру при одночасному збереженні своєї гнучкості, притаманної невеликим компаніям.

Активне поширення мережевих структур також стимулювало пошук нових моделей бізнесу та інституційних форм, націлених на використання можливостей, створюваних розвитком інтернет-технологій. Зароджується ідея інформаційної платформи (ІП) як інформаційного посередника. Вже на початку 2000-х рр. з'являються праці Дж. Рочта і Дж. Тіроле. У них науковці досліджують особливості ІП як бізнес-моделі створення двостороннього, подвійного ринку, в якій одночасно клієнтами виступають як виробники певного товару чи послуги, що просувається через ІП, так і її споживачі [97].

Механізм роботи інформаційних платформ, як інструменту створення і підтримки цього двостороннього ринку, опиняється в центрі уваги учасників колективного дослідження «Невидимий двигун: як програмні платформи породжують інновації та перетворюють сферу виробництва» [73].

У 2009 р. виходить колективна монографія «Платформи, ринки, інновації», підготовлена за редакцією А. Гейве [94]. У ній розглядається широкий спектр питань, присвячених вивченню інституційної архітектури, динаміки та стратегії ІП, ролі послуг на ринках платформ, ролі самих платформ як каталізаторів стартапів, проблеми створення, управління, згорання їхньої діяльності.

		Характер розподілу влади	
		Горизонтальний	Вертикальний
Мотивація до взаємодії	Власний інтерес	Ринок Контрактні відносини	Фірма
	Соціальна складова	Домашнє господарство	Держава

Рис. 2.4. Інформаційні платформи та принципи координації

Джерело: [32].

Цифрова трансформація призвела до появи нової моделі бізнесу, яка відрізняється від традиційної ієрархічної структури фірми, мережових міжфірмових контрактів та ринкових структур, і яка ґрунтується на платформній інституційній моделі.

Платформи відрізняються від ієрархічних структур тим, що вони залежать від зовнішніх ресурсів для створення нової цінності, а більшість цієї цінності створюється без привласнення робочої сили платформи. Крім того, користувачі платформи, навпаки до користувачів традиційних ієрархічних фірм, залишаються незалежними суб'єктами та стають невід'ємною частиною платформи. На рис. 2.4. зображено інформаційні платформи та принципи координації.

Платформи відрізняються від мереж тим, що не базуються на довгостроковій співпраці учасників, а залучають якомога більше учасників до своєї екосистеми. Кожен учасник зосереджується на вирішенні власних завдань, а співробітництво замінюється епізодичною взаємодією між окремими учасниками. Платформи виступають посередником, шукаючи збіги запитів та пропозицій учасників. Якщо й домінантною метою мережі є спільне створення блага, то воно має похідний характер та є результатом знаходження збігів інтересів формально незалежних учасників.

2.2. Переваги та обмеження функціонування міжорганізаційних мереж у ринковій економіці

Інструментарій нової інституційної економічної теорії дозволяє здійснити аналіз міжфірмової мережевої взаємодії, що дає змогу дослідити розвиток організаційних форм, порівнювати альтернативні форми організації з урахуванням внутрішніх і зовнішніх умов, виявити конкурентні переваги мережових структур, спонукальних мотивів внутрішньо- і міжгалузевої кооперації, причин існування та перетворення різних організаційних форм.

Якщо мережева взаємодія компаній активно розвивається – значить, участь у такій взаємодії забезпечує партнерам певні переваги. Питання про те, в яких випадках саме мережі виявляються оптимальною альтернативою, продовжує залишатися предметом численних дискусій у науковому співтоваристві. Деякі переваги, що виступають як причини активного утворення мереж у сучасній економіці, виявилися досить добре помітними під час проведення емпіричних досліджень дослідників.

Щоб справлятися з конкуренцією, що посилюється на глобальних ринках, організації фокусуються на відносно малій кількості ключових компетенцій і широко співпрацюють з іншими організаціями для підтримання технологічного рівня, підвищення ефективності, зменшення витрат і збереження конкурентоспроможності. У такому середовищі в більш вигідній позиції опиняються ті, хто динамічно адаптується до непередбачуваних змін у бурхливому середовищі або до можливостей, виявлених під час взаємодії з клієнтами.

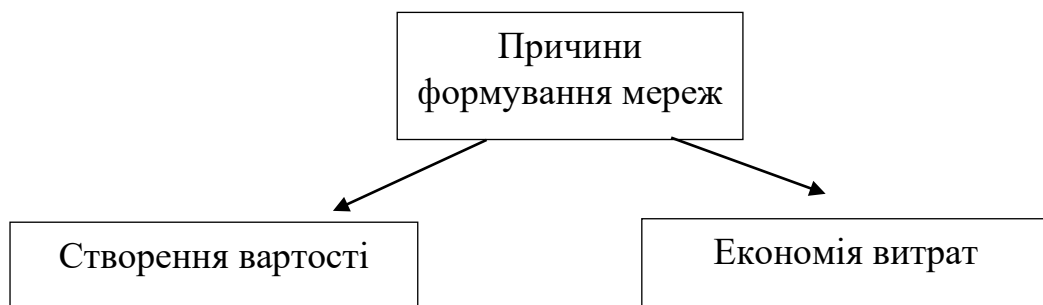


Рис. 2.5. Підходи до причин формування міжорганізаційних зв'язків

Джерело: [80].

Якщо спробувати узагальнити міркування, висунуті з цього приводу в науковій літературі, то всі причини формування мереж можуть бути зведені до двох великих груп. З одного боку, більша частина літератури фокусується на потенціалі міжорганізаційних зв'язків зі створення вартості (value creation). З іншого – низка авторів розглядають формування мережі як спосіб

досягнення економії витрат (cost savings) (див. рис. 2.5) [80]. На наш погляд, варто використовувати інтегрований підхід в умовах нової інституційної теорії.

До причин формування мережевих структур прийнято відносити:

- гнучкість та швидкість адаптації до зміни умов на ринку;
- можливість концентрувати зусилля кожного з учасників мережі на їх найсильніших компетенціях та особливих процесах;
- значне зменшення витрат та їх оптимізація;
- можливість залучення до спільної діяльності оптимальних партнерів та уникнення використання ненадійних виконавців.

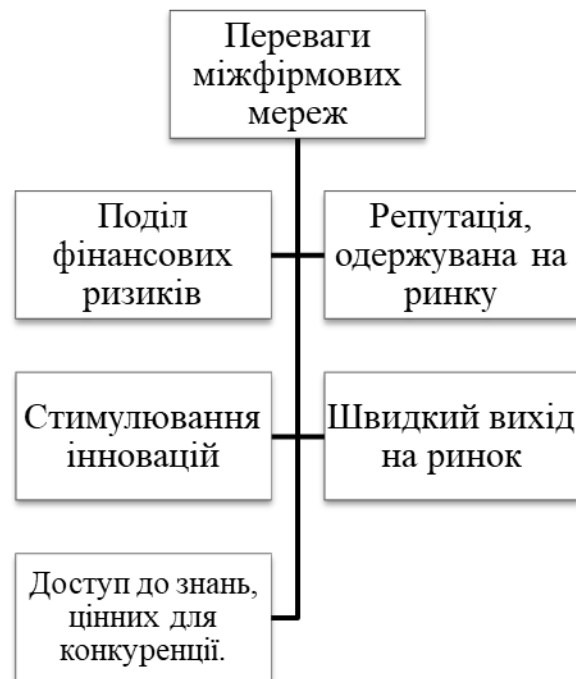


Рис. 2.6. Переваги існування міжфірмових мереж з точки зору створення вартості

Джерело: складено автором на основі [23].

Переваги існування міжфірмових мереж можна визначити і з точки зору створення вартості (див. рис. 2.6) У межах цього підходу можна провести додаткову відмінність між власне ресурсним (у вузькому сенсі) і

«ринковим» підходами, кожен з яких робить акцент на своїй специфіці стратегічних дій господарюючих суб'єктів. «Ринковий» підхід підтримує стратегію, що бере за вихідну точку зовнішні для суб'єкта ринку характеристики і робить акцент на аналізі довкілля підприємства і конкурентної позиції на ринку. Конкуренція в цьому випадку означає здійснення диференціації в термінах позиціонування на ринку.

На противагу цьому підходу, «ресурсна» точка зору просуває стратегію визначення позиції з опорою на внутрішні для суб'єкта ринку можливості – спочатку розглядається портфель ресурсів компанії, як основу конкурентних переваг, і виокремлюються ключові ресурси і компетенції, необхідні для розвитку унікальних продуктів і послуг, що дають змогу домогтися конкурентної переваги.

Міжфірмове співробітництво може бути мотивоване як з точки зору «ринкового» підходу, так і з точки зору внутрішніх для суб'єкта ресурсів. Однією з причин «ринкового» мережевого підходу – це, наприклад, вхід на нові ринки або їх розвиток з метою подолання бар'єрів входу, спільна пропозиція продуктів чи послуг, зменшення конкуренції на ринку або розширення контролю над ринковим оточенням.

Так, стратегічні альянси на ринку авіаперевезень дають змогу з'єднати ресурси без фінансового злиття або переплетення партнерів, пристосовувати продукти та процеси до політичних і культурних відмінностей різних регіонів і пропонувати інтегрований продукт, який постійно оновлюється та здатний задовольнити різні запити споживачів щодо розмірів мережі, швидкості трансферу, якості послуг і визнання статусу клієнта. Переваги та недоліки існування стратегічних альянсів відображено у табл. 2.1.

Платформи відрізняються від ієрархічних структур тим, що вони залежать від зовнішніх ресурсів для створення нової цінності, а більшість цієї цінності створюється без привласнення робочої сили платформи. Крім того, користувачі платформи, навпаки до користувачів традиційних ієрархічних

фірм, залишаються незалежними суб'єктами та стають невід'ємною частиною платформи.

Таблиця 2.1

Переваги та недоліки функціонування стратегічних альянсів

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> • економія від масштабу - через розподіл постійних витрат на виробництво 	<ul style="list-style-type: none"> • передача стратегічно важливої інформації
<ul style="list-style-type: none"> • доступ до технології 	<ul style="list-style-type: none"> • неочікувані зависокі витрати, що виникають через перехід та координацією
<ul style="list-style-type: none"> • диверсифікація діяльності, розподіл ризиків та зниження невизначеності 	<ul style="list-style-type: none"> • ризик суперечливих цілей, різної мотивації

Джерело: складено автором на основі [23].

Таким чином, загальна мережа виявляється надзвичайно розгалуженою, і пасажир, який летить, наприклад, з невеликого європейського міста до невеликого японського, отримує один квиток і не має проблем зі зміною транспортних засобів. Можливість перевезення з початкового пункту в кінцевий пункт «за одним квитком» стає однією з найважливіших конкурентних переваг альянсу. Що більше розгалужується мережа, то різноманітнішими є можливості перельотів і, отже, тим привабливішою стає пропозиція альянсу на ринку.

Такі приклади – віртуальні організації (наприклад, Virtual Factory Bodensee), які співпрацюють для виробництва спільної продукції. «Ресурсні» мережеві ініціативи (collaborative sourcing) можуть фокусуватися на спільних розробках або використанні різних типів ресурсів, таких як знання, технології, людські ресурси, інфраструктура тощо. Добре відомі приклади таких ініціатив – партнерства у сфері НДДКР та інновацій, кооперація під час постачання (collaborative procurement), інформаційні партнерства.

Особливо слід акцентувати увагу на тому, що мережеві організації допомагають учасникам отримати доступ до потрібної інформації та поліпшити її використання, причому і те, й інше принципово важливе з погляду створення і передання знань. Це може виражатися в проведенні спільних досліджень і розробок, спільному виробництві нових товарів. Знання як ресурс стає предметом особливих трансакцій між економічними агентами. І. Дос і К. Прахалад зазначають, що міжорганізаційні зв'язки слугують джерелом створення вартості саме тому, що вони дають змогу комбінувати ресурси і спільно використовувати знання, а це збільшує швидкість просування на ринок і забезпечує доступ до нових ринків.

Отже, причиною утворення мереж виступає їхня здатність полегшувати економічним агентам доступ до ресурсів і здібностей, яких вони потребують, але якими не володіють. З точки зору ресурсного підходу фірми формують стратегічні мережі з метою створення вартості, а цю мету, своєю чергою, можна поділити на три головні завдання: отримання, використання та розвиток ресурсів і здібностей. Отримання ресурсів і здібностей передбачає:

- 1) отримання ноу-хау;
- 2) пошук комплементарних ресурсів і здібностей, які є в інших учасників мережі, але їх може не бути на ринку;
- 3) створення спеціалізованих ресурсів і здібностей у комбінації з ресурсами і здібностями інших фірм;
- 4) екстерналізацію ресурсів і здібностей, від яких фірма хоче позбутися, щоб сконцентруватися на своїх ключових компетенціях.

Використання ресурсів і здібностей передбачає переслідування фірмою таких цілей:

- 1) використовувати ті ресурси і здібності, які раніше перебували у «сплячому» стані;
- 2) краще використовувати свої ключові ресурси і здібності на інших ринках або в інших галузях.

Розвиток ресурсів і здібностей може вести до використання в мережі ресурсів фірми, що простоюють, для підтримання їх у «живому» стані, при цьому забезпечуючи можливість генерування динамічних здібностей у разі зміни навколишнього середовища

Якщо розглядати з точки зору зниження витрат, то прагнення до формування мережі залежатиме від здатності певних фірм, перебуваючи в мережі, знижувати транзакційні витрати порівняно з витратами здійснення ринкових транзакцій, не зустрівшись із надвеликими транзакційними витратами в мережі чи зростанням виробничих витрат. З іншого боку, щоб мережева взаємодія стала привабливою альтернативою, сума транзакційних і виробничих витрат транзакційних і виробничих витрат не повинна бути вищою, ніж витрати ієрархічної форми організації [80].

Тут важливо розуміти, що зниження транзакційних витрат, як і будь-яких інших, може розглядатися в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Також з двох альтернатив, одна з яких перевершує іншу за співвідношенням короткострокових вигод і витрат, але поступається їй за аналогічним співвідношенням в оцінці довгострокових перспектив, друга альтернатива є кращою (якщо не ставиться мета швидкого продажу активів).

Вивчення практики вказує, наприклад, на формування альянсів і стратегічних мереж, які ведуть до зростання транзакційних і виробничих витрат у короткостроковому періоді, але дають підстави розраховувати на істотні вигоди в середньо- або довгостроковій перспективі.

Мережева взаємодія втрачає свої переваги, якщо вона забезпечує створення доданої вартості за такого зростання витрат, які завдають шкоди сумарній конкурентоспроможності взаємодіючих компаній або за відсутності механізму, що регулює перерозподіл вигоди між учасниками всередині цієї мережі, що теж може зменшувати стимули до чесної поведінки..

Отже, має сенс аналізувати комбінований вплив зазначених факторів при виборі між альтернативами. Таким чином, така опція як включення до

мережі є більш вигіднішою для фірми аніж здійсненням поодиноких трансакцій на вільному ринку, якщо:

$$(V_n - V_m + TC_m) > (TC_{sp} + PC_{sp} - m) \quad (2.1)$$

де $V_n - V_m$ – різниця в одержуваній доданій вартості під час роботи фірми у складі мережі та на вільному ринку;

TC_m – трансакційні витрати, що виникають під час здійснення трансакцій на ринку;

TC_{sp} – трансакційні витрати, що виникають під час роботи фірми у складі мережі;

$PC_{sp} - m$ – різниця у витратах виробництва між ситуацією роботи в мережі та ситуацією роботи на ринку.

Мережа сформується і зберігатиметься, якщо додана вартість, створювана її учасниками, та економія на трансакційних витратах, пов'язана з відсутністю необхідності здійснювати трансакції на ринку, не будуть переважуватимуться додатковими трансакційними витратами і витратами виробництва, що виникають під час роботи в мережі.

Для фірми буде краще увійти до складу мережі, ніж бути інтегрованою в ієрархію (єдину фірму), коли виконується така умова:

$$(V_n - V_h + TCh) > (TC_n + PC_n - h) \quad (2.2)$$

де V_n – додана вартість, що отримується під час роботи у складі мережі;

V_h – додана вартість, одержувана під час входження до складу ієрархічної структури як одного з внутрішніх підрозділів;

TC_{sp} – трансакційні витрати, що виникають під час організації роботи в складі мережі;

TCh – трансакційні витрати, що виникають під час роботи у складі ієрархічної структури [45];

$PC_n - h$ – різниця у витратах виробництва між ситуацією роботи в мережі та ситуацією роботи у складі ієрархії.

Таким чином, вибір формування мережі як альтернативи має сенс, якщо додана вартість, що забезпечується мережею, більша за суму трансакційних витрат та витрат виробництва в мережі та ієрархії. Х. Медіна-Гаррідо, С. Брухе-Камарра і Х. Руїс-Наварро стверджують, що дійсні витрати виробництва в мережі зазвичай є менші за такі витрати в інтегрованій фірмі, Тобто у мережі витрати виробництва скорочуються, а не зростають. Стратегічні мережі дають змогу домогтися кращої координації з постачальниками, що веде до поліпшень у термінах витрат виробництва, основних фондів, термінів виробництва і поставок. Дж. Джарілло представив модель, де показав, якими мають бути економічні умови, щоб був сенс створювати стратегічну мережу.

Модель включає [80]:

IC – внутрішні витрати здійснення певного виду діяльності (the internal costs of implementing an activity);

EP – ціну, запитувану зовнішнім постачальником за здійснення цього виду діяльності (the price charged by an external supplier for carrying out that activity);

T_{cm} – ринкові трансакційні витрати (the market transaction costs).

Необхідна, але недостатня умова для формування мережі – коли $EP < IC$. Але це стимулює фірму до здійснення ринкових трансакцій. Достатньою умовою буде, якщо на додаток до зазначеної вище умови T_{cm} задовольняє умові $T_{cm} + EP > IC$. Це змусить фірму прагнути до вертикальної інтеграції, якщо вона не здатна скоротити мережеві трансакційні витрати T_{cm} до величини, що задовольняє умову $T_{cm} + EP < IC$.

За А. Джерібадзе, є три шляхи скорочення зовнішніх витрат (T_{cm} + EP) з урахуванням внутрішніх витрат мережі.

По-перше, трансакційні витрати можуть бути скорочені шляхом здійснення обмінів тільки з обмеженим числом учасників ринку (які добре відомі та надійні), завдяки спеціалізації взаємних обмінів, що відбуваються, і побудови швидкісних каналів комунікації.

По-друге, успішна мережа веде до скорочення витрат виробництва за рахунок спеціалізації та масштабу. По-третє, вводиться контроль над витратами (*discipline of cost control*), який може не бути здійсненим у «класично» інтегрованій організації із захищеними від конкуренції внутрішніми ринками. Постає питання щодо того, які саме трансакційні витрати мають вплив на мережі.

За умов мережевих зв'язків фірм, постійні витрат зменшуються, за таких же умов якби фірма була залучена до одиничних зв'язків. В такому випадку, так трансакційні витрати як витрати на виявлення інших оптимальних рішень, на ведення перемовин й укладення договорів та витрати на усунення опортуністичної поведінки є невідворотними і досить високими при ринкових трансакціях, в порівнянні із мережевими зв'язками. Тобто мережевій формі взаємодії між фірмами сильно знижується необхідність у пошуку інформації, зниженні асиметрії інформації та перемовинах і такі витрати можуть взагалі досягнути мінімального рівня чи навіть нульового.

Пояснення причин виникнення мережевих форм організації з точки зору трансакційних витрат дає хорошу основу для аналізу. Водночас слід пам'ятати, що підхід з точки зору нової інституціональної економічної теорії передбачає врахування і властивостей здійснюваних трансакцій, і такого чинника, як вплив сформованого інституційного середовища на вибір способів контрактації. Тобто наявність переваг не означає, що вони є абсолютними і виникають при створенні та функціонуванні будь-якої конкретної міжфірмової мережі. Ми говоримо тут про відповідну форму координації в її «чистому», «ідеальному» вигляді.

Критерії вибору форми організації наведені у додатку Г.

Розглядаючи окремі форми прояву феномена квазіінтеграції, необхідно усвідомлювати діалектичне поєднання їхніх переваг і недоліків, які мають враховуватися при порівнянні організаційних альтернатив і виборі кращої альтернативи в кожному конкретному випадку. альтернативи в кожному конкретному випадку.

У реальному бізнесі таке порівняння далеко не завжди усвідомлюється як необхідне. Фірми нерідко переоцінюють можливості отримання вигод від мережевої кооперації і заздалегідь надмірно оптимістичні щодо очікуваних переваг. За останні 20 років в офіційній статистиці зафіксовано безліч випадків, коли міжорганізаційні зв'язки або не виправдали очікувань партнерів, або розпалися з інших причин.

Популярність міжорганізаційних зв'язків за вказаної вище кількості невдач деякі автори вважають парадоксальною, однак вона є такою тільки на перший погляд. Якщо порівняти наведене вище число невдач із часткою новостворюваних фірм, які не доживають до трьох років, то цифри виявляються порівнянними. Отже, ця форма нітрохи не поступається традиційній формі ведення бізнесу і за певних умов виявляється кращою. Неоднозначність результатів закономірна, а невдачі пов'язані з помилками у виборі оптимальної альтернативи організації бізнесу, в тому числі, з ігноруванням недоліків мережевих структур.

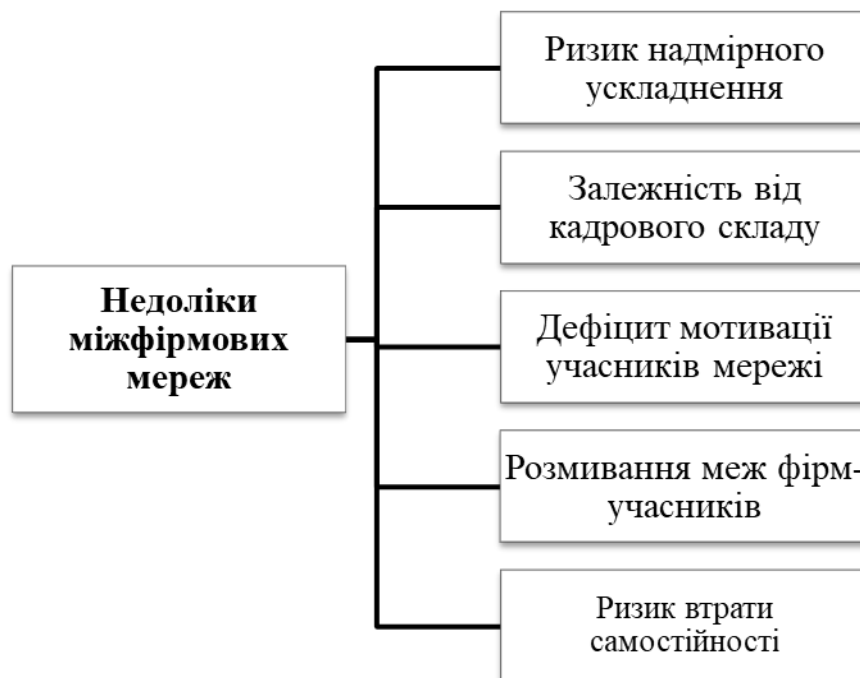


Рис. 2.6. Недоліки існування міжфірмових мереж

Джерело: складено автором на основі [23].

Недоліки мережевих структур наведено на рис. 2.7, серед них зокрема:

– небезпека надмірного ускладнення, що впливає з різномірності учасників, неясності щодо членства, невизначеності в прогнозуванні та плануванні для членів мережі (зазначимо, що цей недолік може бути успішно подолано за наявності ефективно діючої центральної компанії або мережевого брокера);

– надмірна залежність від кадрового складу, ризики плинності кадрів;

– «дефіцит» автаркії та мотивації учасників мережі, що може слугувати гальмом розвитку. Видається, що цей недолік насамперед притаманний мережам, що формуються навколо великих компаній за їхньою ініціативою, і пов'язаний зі значним розривом у розмірах ринкової влади.

Існують джерела нестабільності мережі, головним з яких може бути суттєва розбіжність цілей. Досить часто мета мережевої взаємодії вступає в протиріччя з індивідуальними цілями економічних суб'єктів. Щоб запобігти гострому конфлікту цілей, інтереси учасників мають бути збалансованими. У низці емпірично спостережуваних випадків досягнення консенсусу виявляється неможливим. Якщо навіть зовнішньому арбітру не вдається знайти прийнятне рішення, то відбувається розпад мережі.

Підкреслимо, що і ризики, і вигоди не обов'язково розподіляються рівномірно між учасниками. Певна частина ризику або вигод може бути розподілена рівномірно, проте в тенденції і ризик, і сумарна індивідуальна вигода будь-якого з учасників виявляється залежною від його позиції в мережі. Цю позицію можна розглядати як деякий ринковий актив, яким володіє компанія, оскільки поточне становище в мережі визначає можливості та обмеження для подальшого стратегічного розвитку. Завоювання позиції в мережі потребує часу та суттєвих витрат *ex ante*. Будучи здійсненими, витрати на створення стійких взаємовідносин і завоювання вигідної для економічного агента позиції в мережі можуть, за певних умов, відігравати роль бар'єрів виходу. Однак у більшості випадків учасники мережі, оцінивши співвідношення витрат і вигод, приймають рішення вкладатися в завоювання потрібної позиції.

Висновки до другого розділу

Таким чином, нові тенденції в індустріальному світі, які відбулися у 1980-х і 1990-х роках, змусили компанії брати участь у міжфірмовій кооперації. Переважна більшість дослідників міжорганізаційну мережу розуміє як певну технологію координації діяльності фірм, що не є взаємопов'язаними, аби одержати переваги у зменшенні витрат на управління та ринкову взаємодію. Реагуючи на зміни, що відбулися в інституційному середовищі господарювання на межі ХХ та ХХІ ст., до ключових інституційних організаційних форм крім держави, ринку, ієрархій, науковці відносять мережеві структури.

Так, поширеним є підхід до розуміння міжорганізаційної мережі як оптимальної гібридної форми у сучасному світі, яка є проміжною ланкою між ринком та ієрархією. Особливого значення набуває створення такої системи міжорганізаційних зв'язків, що була б оптимальною та ефективною, де економічні суб'єкти досягали б спільні цілі. Формування мережевої структури передбачає розвиток інтеграційних зв'язків – квазі-інтеграційних зв'язки, які передбачають об'єднання на корпоративній основі зі збереженням господарської самостійності.

В інституційній економічній теорії дослідники додають до ієрархічного внутрішньофірмового планування та стихійної ринкової координації гібридну форму, яка базується на кооперативній взаємодії між організаціями. Таку модель взаємодії можна охарактеризувати наявністю складних та взаємопов'язаних кластерів чи альянсів. Ця модель взаємодії базується на особливому керуванні домовленостями, що окреслює багатосторонню залежність учасників таких взаємовідносин без повної інтеграції.

Існування гібридних мережевих форм економічних зв'язків дає можливість використання елементів внутрішньої організаційної координації, що містить переваги відносно повністю інтегрованих фірм і спонукає підвищувати ефективності економічної діяльності суб'єктів. Збереження

потужних стимулів у рамках гібридних міжорганізаційних мережевих форм взаємозв'язків можна пояснити існуванням доходу власника такої організації, що є формально незалежною, і зацікавленістю у зменшенні виробничих і трансакційних витрат. Характерними особливостями міжорганізаційних структур є множинність економічних об'єктів, взаємопов'язаність функцій фірм, їх взаємодія, прагнення зменшити трансакційні витрати, диверсифікація ризиків, пришвидшений обіг інформацією та технологіями.

Існує велика кількість різних видів міжфірмової взаємодії. Проте можемо виділити найпоширеніші такі види як стратегічні альянси, ланцюжки створення вартості, фокальні мережі поставок, віртуальні організації, інформаційні платформи, хаби та кластери. Також важливо відзначити, що цифрова трансформація призвела до появи нової моделі бізнесу, яка відрізняється від традиційної ієрархічної структури фірми, мережевих міжфірмових контрактів та ринкових структур, і яка ґрунтується на платформній інституційній моделі. Така форма взаємозв'язків відрізняється від мереж тим, що залучає якомога більше учасників до своєї системи, де кожен учасник зосереджується на вирішенні власних завдань, а співробітництво замінюється епізодичною взаємодією між окремими учасниками. Платформи виступають посередником, шукаючи збіги запитів та пропозицій учасників.

До переваг існування міжфірмової співпраці можемо віднести: економію від масштабу, доступ до технологій, диверсифікація діяльності, розподіл ризиків та зниження невизначеності, ширший доступ до мережі розподілу, отримання вигоди від поглинання конкурентів, ефективніше використання трудових ресурсів, оптимізація витрат на організаційний розвиток і т.д.⁴

До недоліків міжфірмової співпраці відносять наступні чинники: розмивання меж фірм через ускладнення зв'язків між учасниками мережі, зростання залежності кадрів, обмеження дій суб'єктів і ризик втрати фірмою автономності.

РОЗДІЛ III. РОЗВИТОК МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

3.1. Сучасний стан інституційного середовища становлення мережевої економіки в Україні

Інституційне середовище економіки України можна охарактеризувати як таке, що має високий рівень нестабільності та невизначеності. Історико-генетично це значною мірою зумовлено особливою, у деяких випадках навіть «шоковою» стратегією переходу вітчизняної економіки від адміністративно-командної до ринкової форми, а отже, кардинальними змінами в інституційній структурі.

Інноваційна спроможність та технологічна доступність є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки в умовах інституційних змін. Основним причинним механізмом розвитку всіх видів інновацій є ринкова конкуренція. Для досягнення стабільного економічного зростання держава повинна забезпечити збалансованість конкурентної політики. Перспективна конкурентоспроможність забезпечується лише активною інноваційною політикою. Оскільки структура світового промислового виробництва буде змінюватися на користь високотехнологічних галузей, роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності буде зростати.

На державному рівні в Україні визнають, що формування мережевої економіки є необхідним, а цифрові технології розглядаються як ключовий драйвер сталого економічного розвитку. У порівнянні з іншими країнами, де держава має провідну роль у формуванні цифрового кластеру, українські фахівці стверджують, що роль держави не є такою значною у цьому процесі, а приєднання до міжнародного онлайн-бізнесу є необхідністю, яка сама по собі приведе до поступового переходу до мережевої структури управління.

Експерти визнають, що на практиці питання про обґрунтування передумов і необхідності впровадження концепції цифрової трансформації регіонів України залишаються недостатньо опрацьованими, але завдяки міжнародним відносинам розвиток мережевої інфраструктури є неминучим.

В Україні продовжується процес переходу до цифрової економіки, про свідчать значення показників, які вимірюють рівень цифровізації та розвитку ІКТ. Нами був здійснений порівняльний аналіз позицій України у міжнародних рейтингах щодо рівня цифровізації економіки (рис. 3.1).

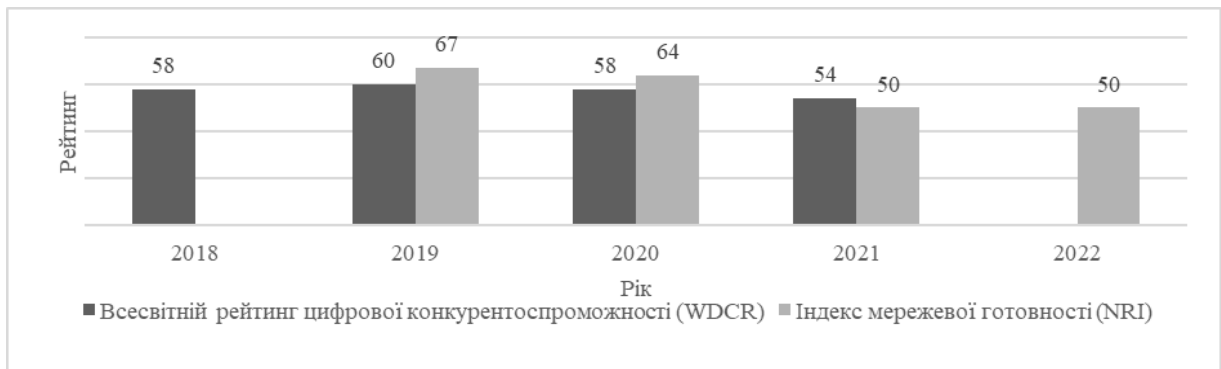


Рис. 3.1. Динаміка місця України в міжнародних рейтингах за індексами рівня цифровізації економіки (WDCR, NRI)

Джерело: складено автором на основі [78; 90].

У 2018 р. Україна посідала 58 місце у глобальному рейтингу цифрової конкурентоспроможності, у той час як у 2021 р. вона піднялась до 54 місця. Розвиток показника інновацій та націленості на цифровізацію економіки є одним із факторів позитивної динаміки України в цих рейтингах.

Індекс мережевої готовності є ключовим показником для аналізу цифрової трансформації, який характеризує рівень розвитку ІКТ та цифрової економіки і є комплексним показником. Сучасний індекс мережевої готовності вважають одним з найбільш вагомих показників потенціалу розвитку країн у галузі високих технологій та цифрової економіки, а також інноваційного та технологічного потенціалу світу.

У рейтингу за індексом мережевої готовності у 2019 р. Україна посіла 67 місце, а у 2022 р. – 50 місце. Порівняння результатів рейтингу 2019 р. та

2012 р. говорить про те, що ІКТ продовжують розвиватись та поширюватись в Україні, що і забезпечує покращення умов для подальшої цифровізації економіки.

На рис. 3.2 подано дані рейтингу України за субіндексами даного показника за 2020 та 2022 роки. Порівняння результатів рейтингу за 2020 та 2022 роки свідчить про розвиток інформаційних технологій в Україні та покращення умов, що забезпечують цифровізацію економіки.



Рис. 3.2. Значення складових індексу мережевої готовності України у 2020 та 2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [90].

Показники, за якими Україна має сильні позиції, включають рівень грамотності дорослих, законодавство про електронну комерцію та усунення нерівності доходів, найслабші – покриття мобільної мережі 4G, ціни на мобільні телефони та свободу робити життєвий вибір. Один з найслабших

показників – покриття 4G, через відсутність комунікацій у невеликих населених пунктах, частково на автомобільних шляхах та залізницях, гірських районах країни, що виступає загрозою для конкурентоздатності та є суворим викликом для соціально-економічного розвитку країни.

Результатами покращення покриття мережою в Україні є можливість для більшої кількості населення користуватись електронними продуктами, що у свою чергу дасть поштовх для розвитку конкуренції у мережевій економіці та покращення позицій країни за індексами розвитку цифрової економіки.

Одним із важливих факторів, які можуть позитивно вплинути на динаміку України у рейтингах розвитку мережевої економіки, на нашу думку, є державні платформи. Про це свідчить значення індексу електронного уряду (табл. 3.1) та індексу якості державного управління (рис. 3.3)

Таблиця 3.1.

Рейтинг за індексом електронного уряду в 2022 р.

Позиція в рейтингу	Країна	Індекс	Складові		
			онлайн-послуги	людський капітал	телеком. інф-ра
1	Данія	0,9717	0,9797	0,9559	0,9795
2	Фінляндія	0,9533	0,9833	0,9640	0,9127
3	Південна Корея	0,9529	0,9826	0,9087	0,9674
4	Нова Зеландія	0,9432	0,9579	0,9823	0,8896
5	Швеція	0,9410	0,9002	0,9649	0,9580
6	Ісландія	0,9410	0,8867	0,9657	0,9705
7	Австралія	0,9405	0,9380	1,000	0,8836
8	Естонія	0,9393	1,000	0,9231	0,8949
9	Нідерланди	0,9384	0,9026	0,9506	0,9620
10	США	0,9151	0,9304	0,9276	0,8874
34	Польща	0,8437	0,7929	0,9033	0,8348
46	Україна	0,8029	0,8148	0,8669	0,7270

Джерело: складено автором на основі [101].

Україна входить до переліку країн, з рівнем індексу електронного уряду – «дуже високий», проте у загальному рейтингу посіла 42 місце, яке на 10 пунктів більше, ніж у 2020 р.



Рис. 3.3. Тенденції ефективності уряду в Україні упродовж 2012– 2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [99].

Простежується тенденція, що спонукає державу та суб'єкти господарювання в Україні приділяти увагу створенню компаній на основі використання платформ як ключового фактору для збільшення конкурентоспроможності фірм на глобальних ринках. За останні кілька років Україна почала активно розвивати як державні платформи, наприклад Ehealth, Prozorro, так і приватні, наприклад OLX, Uber, Facebook та інші, що значно впливає на позицію країни.

Забезпечення доступом до мережі Інтернет у регіонах країни є позитивним чинником, що впливає на покращення позицій країни у міжнародних рейтингах. Щодо даних агентства «Datereportal», то на початок 2023 року 79% населення в Україні користуються мережею Інтернет, що значно пришвидшує процес цифровізації [68].

Таким чином, створення ефективних міжфірмових мереж за участю українських компаній слід розцінювати як один із найважливіших чинників формування стійких конкурентних переваг української економіки. Відповідно, необхідні дослідження в цьому напрямку, які могли б сприяти створенню підходів для компаній, що враховують специфіку інституціонального середовища в Україні.

Інституційні умови підвищення конкурентоспроможності економіки України економіки за рахунок інноваційних чинників слід розглядати як сукупність необхідних інституцій, які прямо чи опосередковано сприяють активізації інноваційних процесів у країні. Оскільки інституційні умови формування української інноваційної економіки ще не забезпечені, то під інституційними змінами ми можемо розуміти процес трансформації окремих інституцій або перехід інституційної системи з одного стану в інший.

Причинами, що зумовили необхідність інституційних змін при формуванні конкурентоспроможної інноваційної економіки, є

- неналежний розвиток окремих інституцій та підсистем, що знижує ефективність економічної системи в цілому;
- інституційний вакуум, тобто відсутність деяких формальних інституцій, які повинні сприяти інноваційному розвитку та забезпечувати конкурентоспроможність.

Україна відрізняється від інших країн тим, що приватні користувачі та бізнес значно випереджають державу та промисловість у розвитку цифрових технологій. Малий та середній бізнес вже використовує інформаційно-комунікаційні технології та цифрові методи для просування своїх послуг,

тоді як уряд та велика промисловість української економіки суттєво відстають.

Роль держави у розвитку цифрової економіки можна розглядати у двох аспектах: як регулятора, який встановлює норми та принципи функціонування цифрової економіки та контролює їх використання, і як користувача, що може використовувати Інтернет та інформаційні технології під час надання державних послуг в онлайн-торгівлі та електронному урядуванні. Деякі дослідники розглядають ці дві ролі держави у розвитку цифрової економіки як різні, але обидві є важливими для закріплення цифрових відносин між суспільством та владою.

Порівняно з розвинутими країнами, відставання України пояснюється кількома факторами, зокрема:

- особливою економічною моделлю, яка характеризується великим значенням агропромислового комплексу;
- повільним впровадженням цифрових технологій;
- потребою долання наявного відставання розвитку в сфері науково-технічного забезпечення економіки порівняно з розвинутими постіндустріальними країнами.

Зважаючи на це, в Україні поставлено завдання широкого розвитку цифровізації.

Замість обмеженої цифровізації, яка покращує функціональність окремих систем або життєвих сфер громадян, Україна повинна спрямовуватися на повний перехід до використання цифрових технологій: «цифровізація країни має бути комплексною, а не точковою! «Клаптиковий» підхід до використання цифрових технологій не допоможе отримати суттєві переваги для економіки та громадян України. Замість вибіркової цифровізації, що покращує якість певних систем чи сфер життя громадян, Україна має рухатися до повного й всеохоплюючого переходу на цифрові технології» [40, с. 229].

Україна розпочала інституційно-правове оформлення розвитку цифрової економіки ще в 2013 році, коли було видано Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні». Наступним етапом було приєднання у 2015 р. до Декларації першого засідання міністрів «Східного партнерства ЄС» з проблем цифровізації економіки, де цифрову економіку було визнано сферою з невикористаним потенціалом як для ЄС, так і для інших країн-партнерів.

Європейська експертна спільнота відзначила успіх запуску електронних послуг у державному та приватному секторах, як систем «ProZorro» та «e-Health», що демонструє визначення цифрової трансформації як пріоритетної політики України.

В Україні прийнято «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки», де визначили необхідність «створення та розвитку цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі» [42].

Цю концепцію реалізовано частково і для пришвидшення впровадження цифрових технологій в 2019 р. створено Міністерство цифрової трансформації України, метою діяльності якого є впровадження електронного управління та цифровізація органів державної влади. Пріоритетним завданням міністерства у 2020 р. було створення єдиної бізнес-платформи щодо надання державних послуг в режимі реального часу.

Цілі Міністерства цифрової трансформації до 2024 року подано на рис. 3.4.

Початкові дії включали ухвалення законодавчої основи для найважливіших цифрових прав громадянина, зокрема права на доступ до широкосмугового Інтернету та зниження вартості програмного забезпечення, комп'ютерного та іншого обладнання для споживачів.

Для досягнення цифрового прогресу в Україні необхідні передумови, такі як прийняття законодавства про цифрову економіку та телекомунікації,

розвиток цифрової інфраструктури, налагодження безготівкової економіки через розвиток електронної торгівлі, електронного захисту та кібербезпеки.

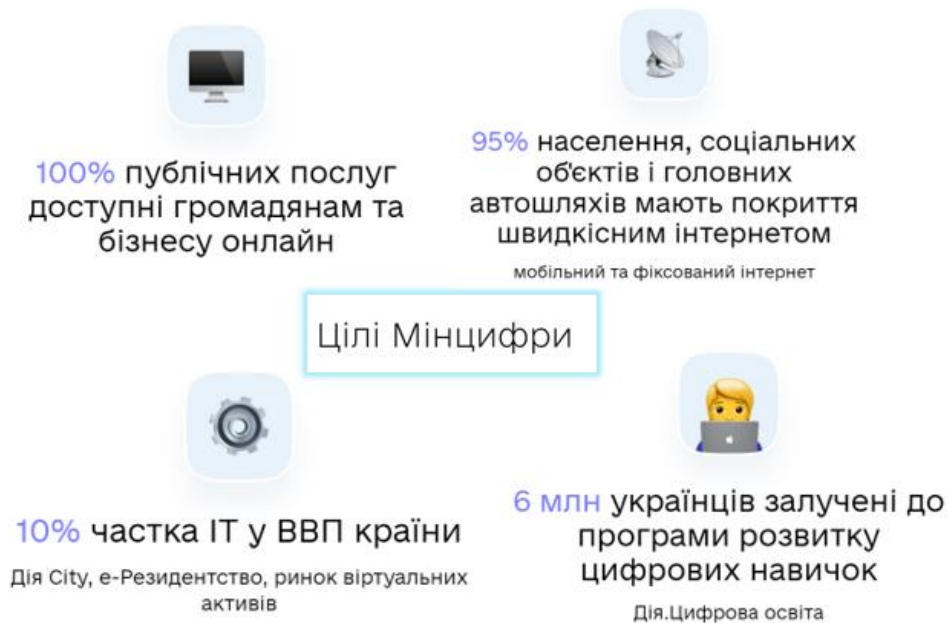


Рис. 3.4. Цілі Міністерства цифрової трансформації до 2024 року

Джерело: [47].

Ініціатива «Smart City», запропонована Міністерством цифрової трансформації, свідчить про впевненість владних структур в наявності необхідної законодавчої та інституційної бази для реалізації комплексних пропозицій щодо розвитку ICT-екосистеми в регіонах.

У травні 2019 року була запущена нова програма «EU4Digital» з підтримки цифровізації економіки та суспільства у країнах Східного партнерства. Метою програми EU4Digital є збільшення переваг об'єднаного цифрового ринку ЄС для України та решти країн Східного партнерства, сприяння економічному зростанню, створенню робочих місць, покращенню якості життя населення та підтримка бізнесу.

Мережі EU4Digital висвітлюють головні напрями розвитку мережевої економіки, за якими слід діяти кожній країні регіону Східного партнерства задля доєднання до Єдиного цифрового ринку ЄС:

- правила реалізації телекомунікацій;
- забезпечення довіри і безпеки;
- розвиток електронної торгівлі;
- поширення ІКТ-інновацій;
- розвиток системи електронного забезпечення охорони здоров'я;
- поширення електронних навичок.

Аналізуючи стан та умови формування мережевих структур в Україні, можна помітити, що зростання використання ІКТ призводить до збільшення числа учасників і підвищення конкуренції між ними. Цей процес, на нашу думку, буде продовжуватися, що сприятиме появі на ринку нових учасників та створенню міжфірмових об'єднань, що в свою чергу стимулює наявні компанії розвивати технології.

Однак, наявність державного контролю є дуже важливим фактором, адже за його відсутності є ризики виникнення хижацького ціноутворення на ринках, права споживачі часто можуть бути порушеними, суб'єкти економічної діяльності можуть вдаватись до ухилення від сплати податків, існує ризик появи бар'єрів для входу на ринок, злиттів та поглинань компаній, що призведе до обмеження розвитку конкуренції тощо.

3.2. Напрями розвитку мережевих структур економіки в Україні

Модель постіндустріальної економіки характеризується мережевим механізмом координації, замість ієрархічного порядку. Глобальна економіка та всі її підсистеми розділяються на кластерні мережеві структури, що мають горизонтальні зв'язки та механізми співпраці.

Що стосується України, то перехід до інноваційно-інформаційної моделі розвитку на засадах цифровізації – це сучасний, свідомий вибір. Крім того, цього вимагає процес глобалізації, який охоплює всі країни світу і який не оминув Україну.

З появою нових технологій відбулися значні зміни в усіх сферах економічного життя суспільства. Це стосується змін у механізмі та траєкторії економічного прогресу, що ґрунтується на збільшенні частки інноваційно-інформаційного сектору, який став потужним джерелом соціально-економічного та зростання.

Конкуренція між кількома фірмами, як правило, є перевагою на класичних ринках, за винятком природних монополій. Однак на ринках з міжфірмовими мережевими зв'язками ця закономірність не діє. Зараз тривають дискусії між науковцями, бізнесменами та чиновниками про те, чи конкуренція між кількома фірмами, які діють у мережевому середовищі, сприяє більш високому рівню добробуту, ніж монополістична структура ринку. Цифровізація та соціально-економічні зміни є взаємопов'язаними і взаємовпливовими. Дослідження показали, що основними напрямками соціально-економічних змін, що діють на цифровізацію, є:

- трансформація прав і відносин власності;
- атомізація соціо-політико-економічних зв'язків і відносин, сполучена з посиленням індивідуальних можливостей економічних суб'єктів щодо доступу до ресурсів і технологій;
- розвиток нових форм зайнятості;
- державна політика в третинному секторі національної економіки, що забезпечує відтворення людини;
- трансформація організаційно-економічних моделей фірм;
- модифікація традиційних функцій домогосподарства;
- зміна моделі державного сектору економіки: принципів, форм, механізмів державного регулювання [52].

Дані напрями та досвід зарубіжних країн щодо цифрових трансформацій свідчать про необхідність та доцільність відслідковування світових тенденцій у цифровій трансформації, розроблення та впровадження загальних та галузевих стратегій розвитку, формування відповідної державної політики та сприятливого інституційного середовища, що в

кінцевому підсумку дозволить зміцнити наявний потенціал та конкурентоспроможність економіки країни.

У нинішніх умовах держави, які націлені трансформувати свою економічну систему у цифрову, повинні зосереджувати увагу не лише на реформуванні, усування негативних наслідків непередбачуваних глобалізованих викликів. До прикладу, для України такими викликами стали бойові дії на сході країни з 2014 р., коронакриза й пов'язані з нею локдауни, та повномасштабне вторгнення країни-агресора – РФ в Україну у лютому 2022 року. За таких умов, актуалізується завдання розробки та реалізації системи заходів зі стабілізації та відновлення економіки України, її адаптації до нових умов та глобальних викликів сучасності.

На нашу думку, одним з ключових факторів повоєнного відновлення економіки України та підвищення її конкурентоспроможності є цифровізація економіки. Створена урядом країни Національна ради з відновлення України від наслідків війни розглядає розвиток цифрової інфраструктури для трансформації України в цифровий хаб для європейського та азійського трафіку однією із для реалізації Плану Відновлення національної економіки [43].

Варто розглянути нормативно-законодавчу базу щодо розвитку мережевої економіки та регулює діяльності суб'єктів на ринку в Україні (табл. 3.2). Нами визначено такі головні документи уряду, розроблені задля регулювання електронного бізнесу в Україні: Закон України «Про електронну комерцію», Положення «Про національну освітню електронну платформу», Проект «Плану відновлення України», «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації», Проект Закону України «Про розвиток цифрової економіки», Закон України «Про публічні закупівлі» [41; 43; 46; 44].

**Інституційні основи розвитку інформаційно-мережевої економіки
та діяльності фірм-платформ в Україні**

Документ	Сутність
Закон України «Про електронну комерцію»	У тексті описано організаційно-правові засади діяльності економічних суб'єктів у галузі електронної комерції, визначено правила здійснення електронних трансакцій з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, а також установлені права та обов'язки учасників відносин у галузі електронної комерції.
«Цифрова адженда України – 2020»	Виділено принципи цифрової трансформації економіки України, проаналізовано виклики та можливості формування цифрової економіки в Україні, досліджено сутність платформ та необхідність створення таких платформ для забезпечення цифрової трансформації всіх сфер життя громадян України.
Положення «Про Національну освітню електронну платформу»	Висвітлено структуру, функції та завдання роботи Національної освітньої електронної платформи.
«Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації»	Висвітлено важливість розроблення заходів, які забезпечать умови для розвитку цифрової економіки, виявленню загроз та можливостей, що виникають у процесі розвитку ІТ, набуття громадянами відповідних компетенцій; пріоритизовано сфери цифровізації задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки.
Закон України «Про публічні закупівлі»	Виявлено економічні та правові засади процесу закупівель товарів та послуг, шляхом застосування сучасних ІТ для оптимізації та транспарентності процесу закупівель, забезпечення конкурентного середовища та розвиток конкуренції, запобіганню корупції.

Джерело: складено автором на основі [12; 44; 50].

Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675–VIII є основою для регулювання електронної комерції в Україні. Цей закон вперше вводить нові поняття, які описують ринкові відносини в Інтернеті, такі як інтернет-магазин, електронна торгівля, електронна угода та електронний товар [24]. Закон регулює порядок укладання угод у сфері

електронної комерції, включаючи умови, форму, обов'язкову інформацію, норми здійснення платежів, захист персональних даних та зберігання документів в електронному форматі, деталі щодо часу та місця відправлення/отримання повідомлення електронним шляхом.

Також закон встановлює правила вирішення спорів та відповідальність у сфері електронної комерції. Його метою є покращення позицій фірм на ринку, їхньої конкурентоспроможності та можливість вийти на глобальні ринки завдяки залучення інвестицій.

Однак, за нашою думкою, цей нормативно-правовий акт не враховує всіх особливостей, притаманних суб'єктам на ринках в умовах цифровізації економіки. Закон буде застосовуватися тільки до фірм-платформ, через які її учасники здійснюють транзакції, і не регулює діяльність не транзакційних платформ, таких як соціальні мережі, системи пошуку в Інтернеті.

Післявоєнне відновлення та підвищення конкурентоспроможності України ґрунтуються на її спрямованості на інтеграцію до Європейського простору. Це має велике значення, оскільки повноцінне членство в Європейському Союзі відкриє для країни численні можливості для розвитку її економіки. Зокрема, можемо звернутися до Стратегії Єдиного цифрового ринку ЄС, запропонована у 2015 році ЄК.

Ця стратегія спрямована на покращення взаємодії між країнами ЄС у таких сферах як технологій та наука, торгівлі та надання послуг в рамках Єдиного цифрового ринку [4, с. 4].

Не зважаючи на це, на нашу думку, варто ввести певні коригування у законодавчу базу, беручи до уваги міжнародний досвід. У законодавстві про конкуренцію в Україні на сьогодні відсутні умови для регулювання міжфірмової мережевої співпраці, тому є потреба в його вдосконаленні.

Ключові тенденції щодо цифровізації економіки України

Виклики	Тенденції	Можливості
Відсутність нормативних актів, стандартів, навичок та досвіду збирання, зберігання та використання даних.	Дані стають основним рушієм конкурентоспроможності	Розвиток нових галузей промисловості; створення нових робочих місць; створення ефективного інструменту управління та боротьби з корупцією
Відсутність обізнаності та досвіду у цій галузі. Стартапи орієнтовані на зовнішній ринок. Відсутність професіоналів та невідповідної системи освіти	Активне поширення та використання концепції «Інтернет речей»	Підвищення ефективності багатьох галузей економіки та бізнес-процесів у цілому; залучення інвестицій; трансформаційні інновації
Відсутність бачення, стратегії та ініціатив для цифровізації економіки та різних сфер життя в цілому. Відсутність інноваційних навичок у школах, університетах та секторах економіки	Цифрові зміни, перехід з аналогових на цифрові системи	Підвищення конкурентоспроможності різних секторів; розвиток цифрової економіки, ринку праці тощо; поширення інноваційного підприємництва
Фінансові бар'єри для українських компаній, що працюють на міжнародних ринках. Правові перешкоди	Виникнення та поширення нових бізнес-моделей, що належать до ділової моделі спільної економіки	Полегшення старту для нових підприємств (великих інвестицій не потрібно); спрощення запуску інтернет-проектів, створення нових ринків, розширення споживчих ринків для українських товарів та послуг
Відсутність законодавства щодо хмарних сервісів. Відсутність місцевих постачальників хмарних сервісів на найвищому рівні безпеки	Віртуалізація фізичної ІТ-інфраструктури та перехід на сервісні моделі (використання хмарних сервісів та програмного забезпечення)	Швидкий та дешевий спосіб встановлення та використання необхідної цифрової інфраструктури для бізнесу / уряду / суспільства; ефективне будівництво інфраструктури для всієї країни

Джерело: складено автором на основі [12].

Поведене теоретичне дослідження дає змогу запропонувати такі зміни до законодавства:

1) визначення нових категорій «фірма-платформа», «мережеві ефекти», «міжфірмова співпраця», які допоможуть проаналізувати конкурентні відносини між суб'єктами нового типу;

2) розробка певної методики визначення товарних та географічних меж міжфірмових об'єднань – адже такі об'єднання на ринках характеризується складністю визначення товарних та географічних меж. Існуючі алгоритми, що використовуються органами, відповідальними за регулювання конкуренції на ринках, не є ефективними, як показують міжнародні рейтинги.

3) важливим завданням під час аналізу цінової дискримінації є врахування взаємозалежності учасників та мережевих ефектів, адже, до прикладу, платформи можуть регулювати ціни на послуги для різних учасників по різному з метою максимізації свого прибутку. Практика показує, що дуже часто міжорганізаційні мережі встановлюють нульову чи навіть від'ємну ціну для кінцевих споживачів шляхом завищеної ціни, яку в свою чергу встановлює для інших суб'єктів на ринку.

4) виявлення нових видів недобросовісної конкуренції, які виникають у процесі розвитку міжорганізаційних мереж. Необхідним є захист конкуренції в Україні шляхом оновлення дій, що суперечать чесній господарській діяльності, до яких можна віднести «тролінг», купівля-продаж позитивних відгуків, рейтингові списки, що не відповідають встановленим вимогам, фальсифікація результатів розіграшів тощо;

5) створення таких механізмів контролю за цінами, які враховуватимуть різнобічність суб'єктів ринкових відносин. Тобто такі механізми повинні враховувати мережеві ефекти та ефект від масштабу, що виникають під час міжфірмових взаємодій, які дозволяють знизити витрати та ціни на товар.

Таким чином, антимонопольним органам варто розробити такий механізм визначення конкурентної ціни, який би сприяв притягненню до відповідальності фірм, які у своїй діяльності застосовують принципи хижацького ціноутворення. Метод порівняння цін, встановлених за умов міжфірмової співпраці та з цінами фірм, які не беруть участь у такій взаємодії не є вірним для визначення конкурентної ціни. Адже для фірм, які здійснюють свою діяльність в рамках міжфірмової співпраці варто розробити окремий алгоритм визначення конкурентоспроможних цін.

б) Необхідно забезпечувати контроль за злиттями та поглинаннями фірм, які мають важливе значення для розвитку конкуренції на ринках в Україні. У зв'язку з розвитком цифрової економіки в Україні важливо обмежувати злиття/поглинання міжнародними монополістами вітчизняних фірм з метою сприяння конкуренції на ринках в Україні.

Необхідно захищати та інвестувати вітчизняні стартапи, що працюють з інформаційними та цифровими технологіями, з метою створення конкуренції міжнародним компаніям, незважаючи на те, що підвищення ефективності, зниження витрат та розширення товарних та географічних меж ринку є важливим фактором при концентрації міжфірмової взаємодії. При аналізі такого процесу як злиття, ринкова вартість фірми може бути незначною, проте в подальшому може забезпечувати розвиток конкуренції на ринку та сприяти поширенню інноваційних технологій в нашій державі.

7) велика частина науковців згодні, що необхідно розробляти нові методи визначення ринкової частки міжфірмових об'єднань, які будуть враховувати мережеві ефекти між суб'єктами. Звичайні методи визначення ринкової частки не ефективні, оскільки вони працюють на кількох ринках одночасно та іноді не враховують участь у процесі купівлі-продажу товарів чи послуг. Отже, для ефективного визначення ринкової частки на багатосторонньому ринку необхідно розробляти адаптивні алгоритми, які враховуватимуть взаємозалежність всіх учасників таких мереж.

Проте на сьогодні, ми уже спостерігаємо, як інформаційні платформи дали змогу вистояти українському суспільству у війсьній час. Наприклад, завдяки інтенсивній роботі уряду щодо цифровізації процесів в країні та реалізації таких проектів як держава в смартфоні (Дія; Дія. Цифрова освіта; Дія. Бізнес; Безпека дітей в Інтернеті; е-Резидентство; Дія City).

У Плані Відновлення національної економіки [43] до показників досягнення цілей та середньострокових завдань на період 2023-2025 роки передбачається розробка та реалізація таких платформ як е-підприємець, е-ветеран, е-Апостиль, е-суд та інших модернізованих проектів, а візією є бачення України – як держави з найзручнішими публічними послугами для громадян та бізнесу, високим проникненням високошвидкісного інтернету та розвиненою цифровою економікою.

Висновки до третього розділу

Таким чином, цифровізація та інновації економіки можуть бути досягнуті лише за допомогою постійної розробки та впровадження інноваційних цифрових технологій, а також створення якісних правових, організаційних, соціально-економічних та інших умов для трансформації суспільства та перетворення традиційної економіки на новий рівень розвитку.

Проаналізувавши рейтингові показники України у сфері мережевої готовності, можемо зробити висновок, що економіка має позитивну динаміку та має хороші прогнози щодо подальшого відновлення та удосконалення системи мережевих зв'язків. У процесі становлення мережевих структур в Україні помітним стає зростання кількості учасників в мережевих структурах та посилення конкуренції між цими учасниками. Такий процес буде продовжуватися і надалі, що в свою чергу спонукатиме нових учасників до входу на ринок та міжфірмових об'єднань, розвивати технології.

За відсутності контролю з боку держави існують ризики хижацького ціноутворення, порушення прав споживачів та ухиляння від сплати податків, встановлення бар'єрів для входу на ринок, злиттів та поглинань, що в свою чергу не сприяють розвитку конкуренції.

Разом з тим, Україна має досить низькі показники рівня цифровізації та мережевої готовності порівняно з розвиненими країнами, а тому їх підвищення є одним із важливих чинників економічного зростання. Індикаторами розвитку мережевої економіки можуть субіндекси показника мережевої готовності, рівня цифровізації. Показники політичного та регуляторного середовища, довіри до державного управління є індикаторами інституційного середовища розвитку мережевої економіки, а забезпечення зростання цих показників має бути важливим напрямком державної політики, результатом якого є економічне зростання.

Перехід України до інноваційно-інформаційної моделі розвитку на засадах цифровізації – це сучасний, свідомий вибір. З появою нових технологій відбулися значні зміни в усіх сферах економічного життя суспільства. Це стосується змін у механізмі та траєкторії економічного прогресу, що ґрунтується на збільшенні частки інноваційно-інформаційного сектору, який став потужним джерелом соціально-економічного та зростання.

Цифровізації економіки вимагає не тільки процес глобалізації, який охоплює всі країни світу і який не оминув Україну, але й поява низки непередбачуваних викликів. Для України такими викликами стали бойові дії на сході країни з 2014 р., коронакриза й пов'язані з нею локдауни, та повномасштабне вторгнення країни-агресора – РФ в Україну у лютому 2022 року. На нашу думку, цифровізація економіки є одним з ключових факторів повоєнного відновлення економіки України та підвищення її конкурентоспроможності. Створена урядом країни Національна рада з відновлення України від наслідків війни розглядає розвиток цифрової інфраструктури для трансформації України в цифровий хаб для європейського та азійського трафіку однією із для реалізації Плану Відновлення національної економіки.

У Плані Відновлення національної економіки до показників досягнення цілей та середньострокових завдань на період 2023-2025 роки передбачається розробка та реалізація таких платформ як е-підприємець, е-ветеран, е-Апостиль, е-суд та інших модернізованих проектів, а візією є бачення України – як держави з найзручнішими публічними послугами для громадян та бізнесу, високим проникненням високошвидкісного інтернету та розвиненою цифровою економікою

ВИСНОВКИ

1. Науково-дослідна програма нової інституційної економічної теорії (НІЕТ) як сукупність оновлених та модифікованих порівняно з неокласичною економічною ортодоксією теоретичних підходів отримала визнання у 70-90-х роках ХХ століття й подальший розвиток у ХХ столітті, хоча її вихідні засади були сформовані значно раніше, у піонерних наукових відкриттях Нобелівського лауреата Р. Коуза 1937 року. Розроблений Р. Коузом новий інституційний підхід надав порівняльне трактування фірми та ринку як двох основних, але при цьому протилежних механізмів координації економічної взаємодії – внутріфірмової ієрархії та спонтанного порядку, розкривши сутність фірми насамперед як вертикально-ієрархічної структури управління, яка інтерналізує та обнуляє ринкові трансакційні витрати. Тим самим учений відкрив «чорну скриньку» тогочасної неокласичної теорії, де економічні дослідження були зосереджені на загальних питаннях функціонування ринкового обміну та досягненні ринкової рівноваги. До цього аналіз фірми не цікавив економічну ортодоксію, бо утворення та функціонування фірми вважалося досить очевидним та само собою зрозумілими, яке не потребувало спеціального дослідження.

2. Започаткований Р. Коузом та розвинутий його послідовниками дослідний підхід нової інституційної економічної теорії відрізнявся від неокласичного, який представляв фірму як унітарну організацію, що визначена технологічно детермінованою виробничою функцією і яка максимізує прибуток. Науково-дослідна програма НІЕТ вийшла за дослідні рамки своїх попередників і сучасників, побудувавши економічну теорію ринку і фірми та їх координаційних механізмів на врахуванні таких чинників, як трансакційні витрати, права власності та контрактні відносини, що склали «золотий трикутник» фундаментальних положень, які модифікували «захисний пояс» науково-дослідної програми неокласики.

3. Разом з тим представники НІЕТ заклади концептуальні основи подальшого дослідження форм синтетичного чи гібридного поєднання двох основних механізмів економічної координації – ринкового та внутріфінансового ієрархічного, виокремивши ринковий, ієрархічний та проміжні способи цієї координації, тим самим припустивши можливість та реальність переходу від дихотомії «фірма – ринок» до більш складної та модифікованої системи координат «ринок – гібрид – ієрархія», включивши в інституційний аналіз дослідження усього розмаїття ринкових, ієрархічних і змішаних, тобто мережевих економічних форм. При цьому було доведено, що ринок, гібрид і ієрархія відрізняються, перш за все, з точки зору типів контрактів, які лежать в основі їх економічної діяльності. Тим самим було закладено теоретичні основи дослідження мережевих утворень у ринковій економіці.

4. Науково-дослідна програма НІЕТ також виявила, що інноваційно-технологічний чинник є однією із структуроутворюючих форм розвитку мережевої економіки. Моделі постіндустріальної економіки властивий мережевий механізм економічної координації, замість ієрархічного порядку. Зокрема послідовником Р. Коуза О. Вільямсоном було доведено існування органічного взаємозв'язку між технологічними та інституційно-організаційними інноваціями, при цьому вивчення других суттєво відставало від вивчення перших. Представники нового інституціоналізму визнають роль технології у визначенні набору можливих видів діяльності. У процесі теоретичного осмислення нової мережевої форми економічних відносин було виявлено такі риси нової економіки, як перехід від вертикально інтегрованої організації в бік горизонтальних мережевих взаємовідносин між економічними суб'єктами; залежність від використання досягнень науки і техніки, якості інформації та управління; революційний характер технологічних змін, в основі яких є інформаційні технології тощо.

5. Під мережею представники нової інституційної економічної теорії розуміють таку форму міжорганізаційної структури у ринковій економіці, яка

основана на принципі обміну та взаємодії трансакцій. У свою чергу міжорганізаційна мережа функціонує у ринковій економічній системі як засіб пом'якшення провалів ринку та ієрархії. Таким чином, наявність трансакційної взаємодії допомагає мережі формувати відносини стійкої економічної співпраці та кооперації між її учасниками, долати загрозу їх опортуністичної поведінки, створювати сприятливі умови для поширення інформації, обміну технологіями та специфічними ноу-хау, а також забезпечувати надійне виконання домовленостей між суб'єктами мережевих відносин, запобігати реалізації другорядних цілей шляхом використання механізму контролю.

6. Більшість дослідників розуміє міжорганізаційну мережу як гібридний механізм координації ринкової взаємодії фірм з метою зниження витрат на ринкову взаємодію. За О. Вільямсоно, гібридний механізм являє собою не поєднання ринкового та ієрархічного, а компроміс між ними. Цей гібридний механізм при формуванні мережевої структури заміщає собою як ринок, так і ієрархію. Тому міжорганізаційна мережа розглядається як оптимальна гібридна форма, що займає проміжну позицію між ринком та ієрархією. Характерними ознаками міжорганізаційних структур є множинність економічних суб'єктів-учасників, взаємопов'язаність їх функцій та взаємодії, прагнення знизити трансакційні витрати, посилення передбачуваності та ефективності економічної кооперації ринкових суб'єктів, диверсифікація ризиків, швидкий обмін інформацією та технологіями.

7. Розвиток мережевих структуро- та системо-утворюючих економічних процесів розпочався в результаті науково-технічної революції та процесів глобалізації, втілюється у специфічних формах організації економічної діяльності та взаємодії. Існує багато видів міжфірмової взаємодії, але найпоширенішими є стратегічні альянси, ланцюжки створення вартості, фокальні мережі поставок, віртуальні організації, інформаційні платформи, хаби та кластери. Зазначені структури спільні у тому, що їх

створено з метою поліпшення ефективності господарської діяльності, але вони відрізняються за принципами їх створення. У першому випадку – це інтеграція зі збереженням автономності, а в другому випадку – втрата контролю над управлінням активами. Міжорганізаційна мережа як гібридна форма базується на міжфірмовій кооперативній взаємодії та представлена складними та взаємопов'язаними між собою кластерами, групами та альянсами, у яких формалізовано і розгорнуто представлені коопераційні зв'язки.

8. Основні умови успішного створення мережевих структур можна визначити шляхом аналізу їх можливих переваг та недоліків. До причин формування мережевих структур прийнято відносити такі їх переваги, як: гнучкість та швидкість адаптації до зміни умов на ринку; можливість концентрувати зусилля кожного з учасників мережі на їх найсильніших компетенціях та особливих процесах; значне зменшення витрат та їх оптимізація; можливість залучення до спільної діяльності оптимальних партнерів та уникнення використання ненадійних виконавців. Також варто виділити визначення та узгодження цілей партнерів, розробку стратегій формування та розвитку взаємовідносин під час інтерактивної взаємодії, а також організацію контролю та моніторингу ефективності взаємодії. До недоліків мережевих структур слід віднести небезпеку надмірного ускладнення, що випливає з різнорідності учасників, неясності щодо їхнього членства; надмірна залежність від кадрового складу, ризику плинності кадрів; дефіцит мотивації учасників мережі; нерівномірний розподіл між учасниками ризиків і вигод; до джерел нестабільності мереж відносять суттєву розбіжність цілей їх учасників тощо.

9. На сучасному етапі розвитку економіки України є визнання на державному рівні, що формування мережевої економіки є необхідним, а інформаційно-цифрові технології розглядаються як ключовий драйвер сталого економічного розвитку. В Україні продовжується процес переходу до цифрової економіки, про свідчать значення показників, які вимірюють рівень

цифровізації та розвитку ІКТ. Сучасний індекс мережевої готовності вважають одним з найбільш вагомих показників потенціалу розвитку країн у галузі високих технологій та цифрової економіки, а також інноваційного та технологічного потенціалу світу. У рейтингу за індексом мережевої готовності у 2019 р. Україна посіла 67 місце, а у 2022 р. – 50 місце, що свідчить про розвиток інформаційних технологій в Україні та покращення умов, що забезпечують цифровізацію економіки. Показники, за якими Україна має сильні позиції, включають рівень грамотності дорослих, законодавство про електронну комерцію та усунення нерівності доходів, найслабші – покриття мобільної мережі 4G, ціни на мобільні телефони та свободу робити життєвий вибір.

10. На нашу думку, одним із ключових факторів позитивної динаміки України у рейтингах, що визначають розвиток ІКТ, є створення державних інформаційно-мережових платформ. Особливості мережових структур в економіці України пов'язані з конкурентоспроможністю та ефективністю функціонування платформної взаємодії з державною формою власності. При цьому державні мережеві структури забезпечують прозорість діяльності державних установ, зменшення витрат та розширення асортименту послуг, які надаються населенню, підвищується ефективність функціонування ринків. Спостерігається тенденція, що спонукає державу та суб'єкти господарювання в Україні приділяти увагу створенню компаній на основі використання платформ як ключового фактору для збільшення конкурентоспроможності фірм на глобальних ринках.

11. Створення ефективних міжфірмових мереж за участю українських компаній слід розцінювати як один із найважливіших чинників формування стійких конкурентних переваг української економіки. Відповідно, необхідні дослідження в цьому напрямку, які могли б сприяти створенню підходів для компаній, що враховують специфіку інституціонального середовища в Україні. Інституційні умови підвищення конкурентоспроможності економіки України економіки за рахунок інноваційних чинників слід розглядати як

сукупність необхідних інституцій, які прямо чи опосередковано сприяють активізації інноваційних процесів у країні. Причинами, що зумовили необхідність інституційних змін при формуванні конкурентоспроможної інноваційної економіки, є неналежний розвиток окремих інституцій та підсистем, що знижує ефективність економічної системи в цілому; інституційний вакуум, тобто відсутність деяких формальних інституцій, які повинні сприяти інноваційному розвитку та забезпечувати конкурентоспроможність.

12. Аналіз стану та умов формування мережевих структур в Україні, доводить, що зростання використання ІКТ призводить до збільшення числа учасників і підвищення конкуренції між ними. Цей процес, на нашу думку, буде продовжуватися, що сприятиме появі на ринку нових учасників та створенню міжфірмових об'єднань, що в свою чергу стимулює наявні компанії розвивати технології. Разом з тим, Україна має досить низькі показники рівня цифровізації та мережевої готовності порівняно з розвиненими країнами, а тому їх підвищення є одним із важливих чинників економічного зростання. Індикаторами розвитку мережевої економіки можуть субіндекси показника мережевої готовності, рівня цифровізації. Показники політичного та регуляторного середовища, довіри до державного управління є індикаторами інституційного середовища розвитку мережевої економіки, а забезпечення зростання цих показників має бути важливим напрямком державної політики, метою якого є економічне зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності. 2-ге вид., випр. / пер. з англ. Київ : Наш формат, 2022. 440 с.
2. Бартун М. В. Роль цифрових платформ у повоєнному відновленні та розвитку національної економіки. *Шевченківська весна 2023. Повоєнне відновлення економіки України: проблеми та перспективи. Матеріали XXI Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених* / за заг. ред. Л. А. Анісімової: К., Інтерсервіс, 2023. Вип. XXI. 392 с. С. 157.
3. Білянський О. І., Липов В. В. Регулювання конкуренції в економіці платформ: проблеми та інструменти. *Економіка України*. 2022. № 2. С. 3–19.
4. Богуславська К. Мережевий підхід : причини виникнення, напрями дослідження мереж та їх типологізація. *Наукові записки*. 2016. Вип. 32. С. 402-414. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzipiend_2006_32_26
5. Буняк Н. М. Особливості мережевої організації інноваційної діяльності. *Економічний простір*. 2021. № 168. С. 7-10.
6. Гайдай Т. В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст : монографія. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. 296 с.
7. Гайдай Т. В. Дослідні програми інституційної економічної теорії як об'єкт методологічної рефлексії. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2 (13). С. 36–40.
8. Гайдай Т. В., Балдук А. О. Інституційний вимір євроінтеграційної стратегії України. *Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України* : концептуальні засади, виклики та протиріччя : монографія / за ред. В. Д. Базилевича, В. Л. Осецького. Київ : ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2018. 536 с. С. 258–272.

9. Гайдай Т. В., Любченко О. В. Трансакційні витрати як інституційний чинник економічного розвитку. *Економічний розвиток України : концептуальні засади та інституційний вимір* : монографія / за ред. В. Д. Базилевича, Н. І. Гражевської, В. В. Вірченка. Київ : Ліра-К, 2022. 451 с. С. 166–188.

10. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій. Київ : АДЕФ-Україна, 2010. 571 с.

11. Гончарук І. В. Поглиблення значимості мережевих ринків в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2016. № 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_7_32.

12. Гончарук І. В. Формування та розвиток багатосторонніх ринків в умовах глобалізації. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01. Київ, 2019. 281 с.

13. Горняк О.В., Доленко Л.Х., Примаченко І.Ф. Міжорганізаційні мережі в структурі сучасної національної економіки. *Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*. 2019. Т. 24. Вип. 4 (77). С. 9- 12.

14. Гриценко А. А., Гриценко О. А. Інституціоналізація цифрової економіки: суперечності та напрями їх вирішення. *Економічна теорія та право*. 2021. № 1 (44). С. 11–28.

15. Данилович-Кропивницька М. Л. Система критеріїв класифікації міжорганізаційних мереж. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. С. 260–264. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/2_ukr/46.pdf

16. Данилович–Кропивницька М. Л., Тревого О. І. Сучасні підходи до визначення мережевих структур. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2016. Вип. 11. С. 123-130

17. Данилович-Кропивницька М. Л. Формування бізнес-середовища на основі мережевої взаємодії. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1 (44). С. 114–117. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/44_1_2018/26.pdf

18. Данилович-Кропивницька М. Л. Формування мережевої культури в інституційному середовищі взаємодії підприємницьких структур. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15 (33). С. 278–284. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/43.pdf

19. Данніков О. В., Січкаренко К. О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 17. С. 73–79. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/15.pdf.

20. Демкура Т. В. Мережева організація економічного простору як сучасний тренд розвитку світової економіки. *Сталий розвиток економіки*. 2016. № 4. С. 153–159.

21. Економічний розвиток України : концептуальні засади та інституційний вимір : монографія / за ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. В. Д. Базилевича, д.е.н., проф. Н. І. Гражевської, д.е.н. В. В. Вірченка. Київ : Ліра-К. 2022. 430 с.

22. Ексабайтова економіка : підручник / за наук. ред. к.е.н., доц. Татомир І. Л., к.техн.н., доц. Шульжика Ю. О. Трускавець : ПОСВІТ, 2022. 292 с.

23. Жигалкевич Ж. М. Цільові орієнтири розвитку квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств. Херсон : ПП Вишемирський, 2020. 348 с.

24. Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 № 675-VIII // Офіційний портал Верховної Ради України : Веб-сторінка: <http://www.rada.gov.ua>.

25. Ігнатюк, А. І., Ігнатюк В. В. Моделі мережевих ефектів та їх практичне застосування. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. І(45). С. 405–418.

26. Ігнатюк А. І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки. *Теоретичні та прикладні питання: зб. наук. праць*. 2013. Вип. 28. Т. 1. С. 53-59.

27.Ігнатюк А. І., Гончарук І. В. Конкуренція платформ в умовах цифровізації економіки України. *Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України* : концептуальні засади, виклики та протиріччя : монографія / за ред. В. Д. Базилевича, В.Л. Осецького. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, НДС «Центр економічних досліджень», 2018. с. 375-400.

28.Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. Ч. 2 / В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай ; за ред. В. Д. Базилевича. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ : Знання, 2006. 576 с.

29.Коуз Р.Г. Природа фірми : значення. Природа фірми : походження, еволюція і розвиток / за ред. О. Е. Вільямсона, С. П. Вінтера ; пер. з англ. А.В. Куликова. Київ : А.С.К., 2002. С. 30–48.

30.Краус Н. М. Інноваційна економіка в глобалізованому світі : інституціональний базис формування та траєкторія розвитку : монографія. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019. 492 с.

31.Липов В. В. Соціально-економічне підґрунтя відмінностей конкурентної політики США та ЄС : інформаційні (цифрові) платформи. *Український Щорічник з Європейських Інтеграційних Студій*. 2020. Вип. V. С. 87–100.

32.Липов. В. В. Вплив платформізації на трансформацію соціально-економічних зв'язків : конкурентна складова. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 3 (65). С. 222–233.

33.Магомедова А. М. Передумови розвитку мережевих структур у національній економіці. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2012. Вип. 27. Т. 1. С. 375–379.

34.Маслов А. О. Інформаційна економіка : становлення, структура та теоретичне осмислення : монографія. 2-ге вид., випр. і доп. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2016. 512 с.

35. Норт Д., Волліс Дж., Вайнгест Б. Насильство та суспільні порядки. Основні чинники, які вплинули на хід історії / пер. з англ. Київ : Наш формат, 2017. 352 с.

36. Січкаренко К. О. Мережева організація інноваційної діяльності : наукова доповідь. НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2015. 48 с.

37. Смоляр Л. Г., Котенко, О. А. Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1660>

38. Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на заході і ніде більше / пер. з англ. Київ : Наш формат, 2017. 332 с.

39. Осецький В. Л., Краус Н. М., Краус К. М. Шерингова економіка : діалектичний розвиток реципрного обміну в умовах віртуальної реальності та цифрової трансформації. *Економічна теорія*. 2021. № 2. С. 5–27.

40. Піщуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти: доповідь / Центр Разумкова. Київ, жовтень 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf

41. Положення про Національну освітню електронну платформу від 22.05.2018 № 523 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0702-18>

42. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р / Кабінет Міністрів України

43. Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Діджиталізація» / Національна рада з відновлення України від наслідків війни URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/economic-recovery-and-development.pdf>

44. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>

45. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/prosto-pro-ekonomiku-na-osnovi-materialiv-inflyatsiynogo-zvitu-za-sichen-2023-roku>
46. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>
47. Сайт Міністерства цифрової трансформації. URL: <https://thedigital.gov.ua/ministry>
48. Фергюсон Н. Площі та вежі: Соціальні зв'язки від масонів до фейсбуку. Мережі, ієрархії і боротьба за глобальну владу. Київ : Наш формат, 2018. 552 с.
49. Цифрові трансформації в Україні: чи відповідають вітчизняні інституційні умови зовнішнім викликам та європейському порядку денному? URL: http://eap-csf.org.ua/wpcontent/uploads/2021/04/Research_DT_PF_WG2_ua-1.pdf
50. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) Концептуальні засади (версія 1.0) Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. Грудень, 2016. URL : <https://ucsi.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>
51. Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. І. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / за ред. А. А. Чухно. Київ : Знання, 2010. 687 с.
52. Яненко І. Г. Чинники і шляхи розвитку цифровізації в Україні. *Економіка України*. 2022. № 3. С. 4–22.
53. Яременко В. Г. Раціональний вибір в мережевих структурах в контексті механізмів соціально-економічного розвитку. *Економічна теорія*. 2018. № 1. С. 41–54.
54. Яременко О. Л., Яременко В. Г. Менеджмент ієрархічних та мережевих структур як чинник розвитку сучасних господарських систем. *Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси*. 2020. № 3. С. 16–24.

- 55.Acemoglu D., Ozdaglar A. and Tahbaz-Salehi A. The Network Origins of Large Economic Downturns. *NBER Working Paper*. 2013. No. 19230. P.23
- 56.Achrol, R. S., & Kotler, P. Marketing in the Network Economy. *Journal of marketing*. 1999. No. 63. P. 146-163.
- 57.Aksom H., Gaidai T., Zhylinska O. Can institutional theory be refuted, replaced or modified? *International Journal of Organizational Analysis*. 2020. Vol. 28. No. 1.P. 135–159.
- 58.Alchian, A.A. and Demsetz, H. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*. 1972. No. 62. P. 777-795.
- 59.Blois K. J. Vertical Quasi-Integration. *The Journal of Industrial Economics*. 1972. No. 3. P. 253–72.
- 60.Boyer R. How and why capitalisms differ. *Economy and Society*. 2005. Vol. 4, November. P. 526–527.
- 61.Castells M. The Information Age: Economy Society and Culture. Blackwell 1996. 596 p.
- 62.Chesbrough H. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting, from Technology. Harvard Business School Press, Boston. 2003. 227 p.
- 63.Cheung St. The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law and Economics*. 1983. No. 26 (1). P. 1–22.
- 64.Coase R. H. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386-405.
- 65.Coase R. H. The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3(October). P. 1–44.
- 66.Coase R. H. The Firm, the Market and the Law. University of Chicago Press, 1988. 226 p.
- 67.Contractor F. Contractual and Cooperative Forms of International Business: Towards a Unified Theory of Modal Choice. *Management International Review*. 1990. Vol. 30. No. 1.
- 68.Date Portal. Digital 2023: Ukraine. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-ukraine>

69. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. *American Economic Review*. 1997. Vol. 87. № 2. P. 426.
70. Dietrich M. The Economics of Quasi-Integration. *Review of Political Economy*. 1994. Vol. 6. No. 1.
71. Eggertson Thr. Institutions and Economic Behavior. Cambridge, Cambridge University Press. 1990. 385 p.
72. Elworth J. T. The Formation of Inter-Organizational Networks. *Administrative Science Quarterly*. June 2000. Vol. 45. No. 2. P. 173–185.
73. Evans, D., Hagiu, A., Schmalensee, R. Invisible engines: how software platforms drive innovation and transform Industries. Cambridge: The MIT Press. 2006.
74. Furubotn E. G., Richter R. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. 2-nd ed. University of Michigan Press, 2005. 542 p. URL: <https://www.jstor.org/publisher/ump?refreqid=excelsior%3A88943ca4065a182965dda2f227f3eb50>.
75. Gonzalez-Diaz, Manuel & Arrunada, Benito & Fernandez, Alberto. Causes of subcontracting: evidence from panel data on construction firms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier. 2000. Vol. 42(2). P. 167-187.
76. Grazhevskaya N., Gaidai T., Mostepaniuk A., Zavazhenko A. Institutional Dysfunctions as a Factor of Convergent-Divergent Institutional Development of Post-Socialist Countries. *ACCESS Journal: Access to Science, Business, Innovation in Digital Economy*. (Online) 2021, 2 (3), P. 290-308.
77. Hakansson, H., Snehota, I. Developing Relationships in Business Networks. Routledge, London. 1995. 418 p.
78. IMD World Digital Competitiveness Ranking (WDCI). 2021. URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/>
79. Institutional Economics Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World. Ed. by Ch.J. Whalen Routledge, 2022. 316 p.

80. Jarillo, J. Carlos. «On strategic networks.» *Southern Medical Journal*. 1988. No 9. P. 31-41.
81. Lipnack, J., Stamps, J. *The Age of the Network*, New York: John Wiley & Son. 1994. 224 p.
82. Marshall A. *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920. 871 p.
83. Ménard C. & Shirley M. The future of new institutional economics: From early intuitions to a new paradigm? *Journal of Institutional Economics*. 2014. Vol. 10(4). P. 541-565.
84. Ménard C. A New Institutional Approach to Organization. Springer Books, in: Claude Ménard & Mary M. Shirley (ed.). *Handbook of New Institutional Economics*. 2008. 867 p. Ch. 12.
85. Ménard C. Embedding organizational arrangements: towards a general model. *Journal of Institutional Economics*, 2014. Vol. 10. P. 567-589.
86. Ménard C. *Handbook of New Institutional Economics*. 2008. 867 p.
87. Ménard C. Research frontiers of new institutional economics: Pesquisa fronteiras da nova economia institucional. *RAUSP Management Journal*. 2018. Vol. 53 (1). P. 3–10.
88. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 2004. Vol. 160. P. 345–376.
89. Nelson R. R. & Winter S. G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
90. Network Readiness Index. (NRI). 2022. URL: <https://networkreadinessindex.org/>
91. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990. 159 p.
92. Osborn R. N. and Hageboorn J. The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Interorganizational Alliances and Networks. *Academy of Management Journal*. 1997. Vol. 40(2). P. 261–278.

93. Park S. Ho. Managing an International Network: A Framework of the Institutional Mechanism for Network Control. *Organization Studies*. 1996. Vol. 17. P. 795–824.
94. Platforms, Markets and Innovation / A. Gawer (ed.). Cheltenham: Edward Elgar. 2009.
95. Porter, M.E. Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press, New York, 1985. 557 p.
96. Riemer K., Gogolin M., Klein S. Introduction to Organizational Networks: Emergence, Motives, Classification and Types. Teaching Note. Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität Münster, 2015. 43 p.
97. Rochet, J.-C., Tirole, J. Platform Competition in Two-Sided Markets. *Journal of the European Economic Association*. 2003. Vol. 1(4). P. 990–1029.
98. The Ronald Coase Institute: Glossary for New Institutional Economics: URL: <https://www.coase.org/>
99. The Worldwide Governance Indicators (WGI). World Bank. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>.
100. Thorelli H. Networks: Between markets and hierarchies. *Strategic Management Journal*. 1986. Vol. 7. Issue 1. P. 37–51.
101. United Nations E-government Survey 2022. New York. 2022. 279 p. URL: <https://desapublications.un.org/sites/default/files/publications/2022-09/Web%20version%20E-Government%202022.pdf>
102. Voigt S. Institutional Economics: An Introduction. Cambridge University Press, 2019. 306 p.
103. Webster, F. E. (Jr.) The Changing Role of Marketing in the Corporation, *Journal of Marketing*. 1992. No 56. P. 1–17.
104. Williamson O. E. The Economic Institutions of Capitalism. New York, London : Routledge, 1985. 468 p.
105. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 37(3). P. 595–613.

106. Williamson O. E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press USA. 1996. 442 p.

107. Williamson O. E. Technology and Transaction Costs: a Reply. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1988. No 10 (3). P. 355–363.

Додатки

Порівняння методології традиційного та нового інституціоналізму

Традиційний інституціоналізм (початок ХХ ст.: Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл та ін.)	Новий інституціоналізм (кінець ХХ ст.: Р. Коуз, Г. Беккер, Д. Норт та ін.)
Спільне	
Домінування інституційного методу	
Урахування інституційних факторів	
Зважання на роль інституційного та соціального середовища	
Ідея обмеженої раціональності у ринковій поведінці економічних суб'єктів	
Широкий спектр проблематики теоретичного дослідження	
Міждисциплінарний підхід	
Застосування еволюційного підходу при дослідженні економічного розвитку суспільства	
Схожий категоріальний апарат	
Відмінне	
Виникнення в результаті критичного переосмислення ортодоксальних передумов класичного лібералізму	Виникнення як модифікація неокласики зі збереженням її «жорсткого ядра» основних передумов
Біологія (теорія розвитку, еволюційний підхід) як науковий архетип	Фізика (механіка) як науковий архетип
Інституції як елемент аналізу	Атомістичний, абстрактний індивід як елемент аналізу
Від соціології, права, політики тощо до економіки	Від економіки до соціології, права, політики
Методи інших гуманітарних наук; органічний та еволюційний підходи	Економічна неокласична методологія (методи сучасної мікроекономіки, теорія ігор); рівноважний і оптимізаційний підходи
Індуктивний метод	Дедуктивний метод
Коллективні дії	Незалежний індивід
Інституційний детермінізм, холізм	Методологічний індивідуалізм
Формують переваги індивідів	Створюють зовнішні обмеження для індивідів (умови вибору, обмеження та інформація)

Джерело: складено автором на основі [7, 6, 28]

Підходи до класифікації трансакційних витрат

Вид трансакційних витрат	Характеристика витрат
За О. Вільямсоном	
Витрати ex ante	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати пошуку інформації: витрати на пошук інформації про потенційного партнера і ситуацію на ринку, а також витрати, пов'язані з неповнотою та недосконалістю отримуваної інформації • Витрати ведення переговорів: витрати на ведення переговорів про умови обміну та про вибір форми угоди • Витрати вимірювання: витрати, необхідні для визначення якості товарів і послуг, щодо яких укладається угода • Витрати укладання контракту: витрати на юридичне або позалегальне оформлення
Витрати ex post	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати моніторингу та запобігання опортуністичної поведінки: витрати на контроль за дотриманням умов угоди і попередження опортунізму, тобто ухилення від цих умов • Витрати специфікації та захисту прав власності: витрати на утримання судів, арбітражу, затрати часу і ресурсів, потрібні для поновлення порушених у процесі виконання контрактів прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності та ненадійного захисту • Витрати захисту від третіх осіб: витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, мафії) на частину корисного ефекту, отримуваного внаслідок угоди
За К. Менаром	
Витрати виділення	<ul style="list-style-type: none"> • Зумовлені різною мірою технологічного поділу виробничих операцій, цей вид витрат є ключовою характеристикою фірми
Інформаційні витрати	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати кодування, вартості передачі сигналу, витрат розшифрування, а також витрат на вивчення користування інформаційною системою
Витрати масштабу	<ul style="list-style-type: none"> • Пов'язані з існуванням безособового обміну, що вимагає системи забезпечення дотримання контрактів

Таблиця Б.1

Витрати опортуністичної поведінки	<ul style="list-style-type: none"> • Пов'язано з витратами на покарання порушника угоди
За Нортон–Еггертссоном	
Витрати, що виникають в зв'язку з пошуком інформації (виявлення альтернативи)	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати, що пов'язані з проведенням пошуку, такі як витрати часу та ресурсів, витрати на збір інформації про якість товарів і послуг, репутацію продавців та покупців, витрати на вимірювання та інші невдачі, пов'язані з обмеженістю та недосконалістю сфери пошуку, що включають прийнятну ціну
Витрати ведення переговорів	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати на переклад та витрати, пов'язані з розбіжностями в бізнес-культурі між партнерами, витрати на стратегічні прийоми, обіди та супровід партнера, витрати на затягування прийняття рішень та інші альтернативні витрати.
Витрати укладання контракту	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати, пов'язані з процесом фіксування контракту
Витрати моніторингу	<ul style="list-style-type: none"> • Збір інформації щодо дії контрагента; стимулювання до виконання умов контракту
Витрати примусу до виконання контракту	<ul style="list-style-type: none"> • Примушення до виконання умов контракту репутаційним та контрактним способами
Витрати специфікації й захисту прав власності	<ul style="list-style-type: none"> • Витрати на обмін правами власності; захист прав власності від держави (експропріація, націоналізація тощо) або шляхом вимагання, рейдерство тощо

Джерело: складено автором на основі [104; 88; 91].

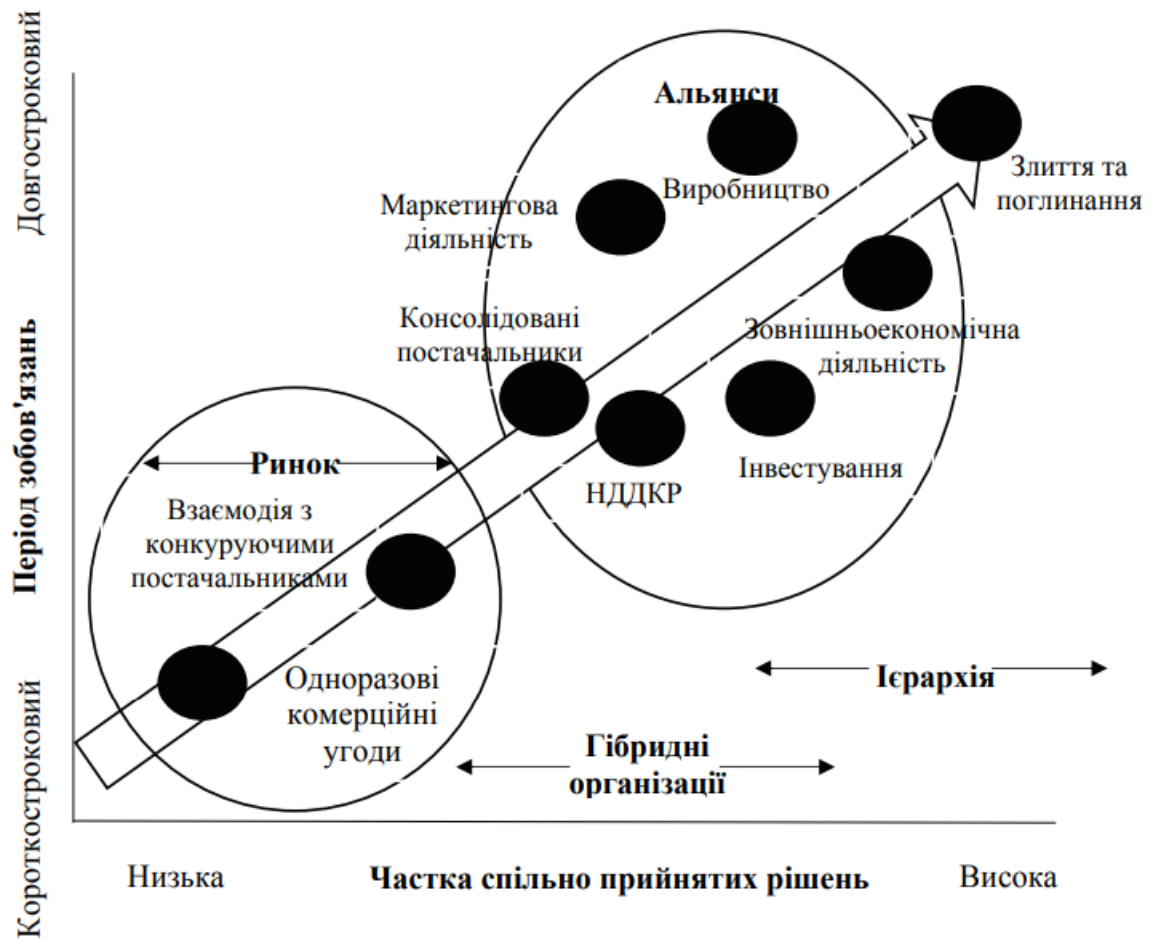


Рис. В.1. Типи організаційних структур міжфірмових взаємодій за функціональною ознакою

Джерело: [23, с. 17].

Додаток Г

Таблиця Г.1

Критерії вибору форми економічної координації та організації

Критерії вибору	Форми економічної координації та організації		
	Ринок	Ієрархія (фірма)	Міжорганізаційна мережа
Частота трансакцій	Низька	Висока	Середня
Специфічність активів	Низька	Високоспецифічні активи, які за умови альтернативного використання втрачають цінність	Середня
Механізм координації діяльності	Цінова конкуренція	Інтеграція діяльність	Взаємна кооперація
	Ціновий регулятор	Мінімізація трансакційних витрат	Поєднання гнучкості та мінімізації трансакційних витрат
Трансакційні витрати	Витрати трансакційного процесу на ринку	Трансакційні витрати координації внутрішньофірмової діяльності	Трансакційні витрати, пов'язані з мережевими формами
Спосіб координації діяльності	Конкуренція контракт	Примус авторитаризм	Конвергенція довіра
Спосіб відбору учасників	Ефективність, рівні права та позиції	Власна ефективність фірми, учасник мають ранги в структурі організації, контроль Підпорядкування	Загальна мета, рівні права та позиції Самоорганізація
Ступінь формалізації	Неформалізовані, ведення переговорів	Дуже формалізовані	Частково формалізовані
Тривалість відносин	Висока ймовірність опортуністичної поведінки	Неефективність	Конфлікт цілей
Делегування правомочностей	Незалежність	Залежність	Взаємозалежність

Джерело: [23].

Класифікація міжорганізаційних мереж

Класифікаційні ознаки	Вид міжорганізаційної співпраці
За формою прояву	<ul style="list-style-type: none"> - стратегічний альянс; - фокальна мережа; - кластер; - ланцюжок створення цінностей; - динамічна фокальна мережа; - віртуальна організація.
За характером територіального розміщення:	<ul style="list-style-type: none"> - локальні; - регіональні; - національні; - транскордонні; - міжнародні; - глобальні.
За формою структури	<ul style="list-style-type: none"> - ієрархічні об'єднання; - неієрархічні об'єднання; - комбіновані об'єднання.
За терміном існування	<ul style="list-style-type: none"> - довгострокове стратегічне об'єднання; - середньострокове партнерство; - об'єднання для реалізації проекту.

Джерело: складено автором на основі [23].



Рис. Е.1. Тенденції ефективності уряду в Україні протягом 2012–2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [99].



РОЛЬ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ У ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ ТА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бартун Марина Володимирівна

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

II курс ОС «Магістр», спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Гайдай Т.В.

THE ROLE OF DIGITAL PLATFORMS IN THE POST-WAR RECOVERY AND DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

The article describes the nature and specifics of network interaction between economic agents and their role in the post-war recovery of the national economy. Efficiency of the modern economy is highly dependent on the latest technologies that boost the digital transformation of the country's socio-economic life. Digital modernization of the market network structure is capable of qualitatively changing the ecosystem of the national economy, forming new mechanisms and governance methods, establishing instant cooperation through network services, and developing further innovative directions for its development, which is an important factor in facilitating the post-war recovery and development of Ukraine's economy.

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну призвело до прямих економічних втрат, скорочення бізнес-активності, масового порушення чи руйнування традиційних ланцюжків економічної діяльності, логістичних зв'язків, складових ринкової інфраструктури. За даними Національної ради з відновлення, поточна оцінка збитку становить 100 млрд. дол. і ця цифра продовжує зростати, а за попередніми оцінками НБУ, економіка України у 2022 році скоротилася приблизно на 30% внаслідок повномасштабної війни [1, 2]. У таких умовах актуалізується завдання розробки та подальшої реалізації системи заходів зі стабілізації та відновлення економіки України, її адаптації до нових суворих реалій та випробувань. На нашу думку, одним з ключових факторів повоєнного відновлення економіки України та підвищення її конкурентоспроможності є цифровізація економіки. Створена урядом країни Національна рада з відновлення України від наслідків війни розглядає трансформацію України у цифровий хаб для європейського і азійського трафіків одним із завдань з реалізації Плану відновлення національної економіки у напрямі розвитку цифрової інфраструктури [2, с. 110].

Інформаційні (цифрові) платформи (ІП) є провідним інноваційним інструментом та чинником цього процесу, забезпечуючи системні зміни ринкового середовища та механізмів ринкової координації, сприяючи налагодженню та оптимізації зв'язків між учасниками економічної взаємодії, розвиваючи та модернізуючи ринки, удосконалюючи бізнес-моделі. Використання цифрових технологій є надзвичайно важливим для успішного конкурування на галузевих ринках, оскільки корпорації-платформи швидко монополізують ринки, використовуючи конкурентні переваги платформної бізнес-моделі.

Впровадження інформаційних платформ як інноваційної моделі міжнародного бізнесу зумовлює перебудову всієї структури конкурентних відносин у глобальній економіці. Великі транснаціональні корпорації, що домінували у міжнародному бізнесі в останній третині ХХ ст., поступаються місцем високо мобільним інформаційним платформам. За зміною домінування великих корпорацій останньої третини ХХ ст. стоїть перехід від переважання описаної Нобелівським лауреатом Р. Коузом ієрархічної підприємницької структури до горизонтальних мережевих структур – міжорганізаційних та інформаційно-цифрових мереж. Отже, конкуренція між інформаційними платформами та традиційними ієрархічними структурами доповнюється цілою низкою сфер конкурентних відносин. Принципово новий напрям конкуренції виникає внаслідок формування глобальних платформ – системних інтеграторів, що забезпечують програмні засоби, інформаційну базу, віртуальний простір для взаємодії інших ІП. Серед них, передусім можна виділити такі, як Microsoft, Google, Facebook.

Наразі показники рівня використання інформаційних технологій та готовність до їх впровадження в Україні все ще не є достатніми, аби опинитись серед найбільш розвинутих за цим напрямом економік світу (рис. 1).

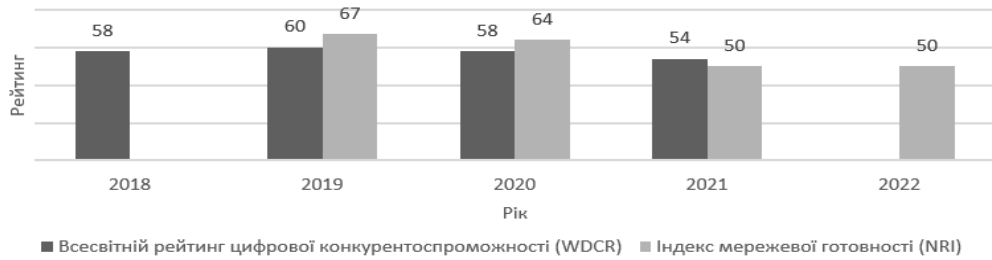


Рис. 1. Економіка України у міжнародних рейтингах за індексами рівня цифровізації (WDCR, NRI)

Джерело: складено автором на основі [3;4].

Проте вже сьогодні ми спостерігаємо, як інформаційні платформи дали змогу вистояти українському суспільству у воєнний час. Наприклад, завдяки інтенсивній роботі уряду щодо цифровізації та реалізації таких проектів як держава у смартфоні (Дія; Дія. Цифрова освіта; Дія. Бізнес; Безпека дітей в Інтернеті; е-Резидентство; Дія City). У Плані відновлення економіки України [2, с. 31-33] до показників досягнення цілей та середньострокових завдань на період 2023-2025 роки передбачається розробка та реалізація таких платформ як е-підприємець, е-ветеран, е-Апостиль, е-суд та інших модернізованих проектів, а також візія України як держави з найзручнішими публічними послугами для громадян та бізнесу, широким проникненням високошвидкісного інтернету та розвиненою цифровою економікою.

Подальший розвиток цифрових платформ потребує удосконалення цифрової інфраструктури, нарощення цифрових компетенцій, цифрової трансформації виробництва та освіти, в цілому інтеграції до цифрового простору ЄС. Окрім того, необхідно забезпечувати права підприємств у сфері електронних довірчих послуг та вирішувати проблеми їх правового регулювання в Україні до моменту укладення угоди між Україною і ЄС про взаємне визнання кваліфікованих електронних довірчих послуг. Це буде особливо актуальним у повоєнний період для відновлення ринків і каналів логістичного зв'язку, скорочення виробничих та трансакційних витрат фірм, забезпечення переходу економіки України на нові інноваційні тренди розвитку.

1. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/prosto-pro-ekonomiku-na-osnovi-materialiv-inflyatsiynogo-zvitu-za-sichen-2023-roku>
2. Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Діджиталізація». URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/digitization.pdf>
3. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021 (WDCI). URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/worlddigital-competitiveness/>
4. Network Readiness Index 2022 (NRI) URL: <https://networkreadinessindex.org/>



Рис. 3.1. Диплом за участь у XXI Міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна 2023. Повоєнне відновлення України: проблеми та перспективи» 29-31 березня 2023 р.