МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД

«ПРИАЗОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

На правах рукопису

**ХАДЖИНОВА ОЛЕНА ВІКТОРІВНА**

УДК 061.5:621(043.3)

**МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ПРОМИСЛОВИХ**

**ПІДПРИЄМСТВ З КОНТРАГЕНТАМИ**

**В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ МЕРЕЖІ**

Спеціальність 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами

(за видами економічної діяльності)

Дисертація на здобуття наукового ступеня

доктора економічних наук

Науковий консультант:

Лепа Роман Миколайович

доктор економічних наук, професор

Маріуполь – 2016

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВСТУП……………………………………………………………………….. | 4 |
| РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХМЕРЕЖ …………………………………………………………. | 14 |
|  |  | 1.1 Проблеми та перспективи інноваційного розвитку в промисловості України …………………………………………… | 14 |
|  |  | 1.2 Фінансово-економічний стан промислових підприємств в Україні ………………………………………………………. | 40 |
|  |  | 1.3 Особливості розвитку підприємницьких мереж у промисловості України ……………………………………………. | 54 |
|  |  | Висновки до розділу 1…………………………………………… | 67 |
| РОЗДІЛ 2. Теоретико-методологічні та ЗАКОНОДАВЧІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ взаємодіЄЮ підприємства з контрагентами …………………………………….………. | 70 |
|  |  | 2.1 Аналіз теоретичних підходів до управління взаємодією підприємств з контрагентами ……………………………… | 70 |
|  |  | 2.2 Аналіз методологічних аспектів формування та розвитку підприємницьких мереж ……………………………………. | 89 |
|  |  | 2.3 Правові аспекти функціонування підприємницьких мереж.. | 113 |
|  |  | Висновки до розділу 2…………………………………………… | 133 |
| РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ МЕРЕЖІ …………………………….. | 136 |
|  |  | 3.1 Передумови до розробки механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницькій мережі ………………………………………………. | 136 |
|  |  | 3.2 Концепція управління взаємодією промислових підпри-ємств з контрагентами в підприємницькій мережі………… | 151 |
|  |  | 3.3 Синтез механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницькій мережі.. | 171 |
|  |  | Висновки до розділу 3…………………………………………… | 187 |
| РОЗДІЛ 4. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ПРОМИСЛОВИХ пІДПРИЄМСТВ з контрагентами в ПІДПРИЄМНИЦЬКій МЕРЕЖІ ……………………………………….. | 191 |
|  |  | 4.1 Чисельна оцінка функціонування підприємницької мережі. | 191 |
|  |  | 4.2 Оцінка доцільності участі промислового підприємства в підприємницькій мережі…………………………………… | 211 |
|  |  | 4.3 Узгоджене планування виробничої діяльності на підприємствах підприємницької мережі ……………………………… | 229 |
|  |  | Висновки до розділу 4……………………………………………. | 248 |
| РОЗДІЛ 5. РЕАЛІЗАЦІя МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З КОНТРАГЕНТАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ МЕРЕЖІ ………………………………. | 250 |
|  |  | 5.1 Інформаційне забезпечення процесів управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницькій мережі …………………………………………….. | 250 |
|  |  | 5.2 Організаційне забезпечення процесів управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницькій мережі ……………………………………………. | 263 |
|  |  | 5.3 Оцінка ефективності реалізації механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в під-приємницькій мережі…………………………………………. | 274 |
|  |  | Висновки до розділу 5……………………………………………. | 296 |
| ВИСНОВКИ ……………………………………………………………….. | 298 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…………….……………………. | 309 |
| ДОДАТКИ……………………………………………………………………. | 341 |

**ВСТУП**

Основні галузі промисловості України перебувають у стані глибокої кризи, пов'язаної як із погіршенням загальної економічної ситуації в країні, так і зі специфічними факторами, притаманними конкретним галузям, що в сумі призводить до посилення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, погіршення умов доступу на зовнішні ринки, скорочення інвестицій і зниження фінансово-господарських результатів промислових підприємств. У таких умовах особливої актуальності набувають маловитратні підходи до розвитку промислових підприємств, які б дозволяли найбільш ефективно використовувати наявні обмежені ресурси. Світова практика розвитку промисловості свідчить, що одним із перспективних напрямів у даній сфері є розвиток співробітництва між підприємствами у форматі підприємницьких мереж, які поєднують переваги, властиві корпоративним об’єднанням (мобілізація ресурсів, ефект масштабу, можливість створення єдиної системи збуту і закупівель тощо), із відсутністю формального підпорядкування та свободою прийняття підприємницьких рішень. Підприємницькі мережі займають проміжну нішу між незалежним функціонуванням на відкритому ринку й інтегрованими корпоративними структурами. Активний розвиток підприємницьких мереж в умовах України може дати істотний стимул розвитку промислових підприємств, консолідації їх зусиль на тлі конкурентних загроз і підвищенню економічної ефективності за рахунок об'єднання ресурсів, інтелектуального потенціалу й інвестиційних можливостей у рамках найбільш перспективних проектів. Однак у даний час підприємницькі мережі не знайшли значного поширення у промисловості України – переважає або жорстка централізація співробітництва підприємств у рамках корпоративних структур, або незалежне функціонування. При цьому перешкоджає формуванню підприємницьких мереж не тільки відсутність традицій і досвіду такого співробітництва в українській промисловості, але і брак відповідного науково-методичного інструментарію. Усе це свідчить про актуальність наукових досліджень, присвячених розробці теоретичних положень, методичних підходів і практичних рекомендацій для обґрунтування управлінських рішень у сфері управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі.

Теоретичним і практичним питанням удосконалення взаємодії промислових підприємств присвячено роботи таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як М. Білопольський, О. Гранберг, В. Петренко, О. Пушкар, Г. Скудар та інші. Засади підприємницьких мереж як економічної категорії та практичних аспектів функціонування підприємств у мережевих об’єднаннях досліджувалися такими вченими, як А. Асаул, А. Боде, В. Катькало, А. Тищенко, О. Фіхтнер, М. Фосгрін, Дж. Хайт та інші.

Незважаючи на достатню кількість робіт, присвячених управлінню взаємодією підприємств, існуючим підходам властива низка концептуальних недоліків, зокрема надмірна орієнтація на інноваційні та інвестиційні проекти та приділення уваги лише окремим аспектам взаємодії у підприємницьких мережах, тобто брак комплексних підходів, які б охоплювали процеси обґрунтування рішень від оцінки доцільності участі в підприємницькій мережі до узгодженого планування виробництва продукції підприємствами мережі.

Актуальність питань теоретичного та методологічного забезпечення управління взаємодією промислових підприємств у підприємницькій мережі обумовила вибір теми дисертації, її мету, зміст і завдання.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертацію підготовлено відповідно до тематики науково-дослідних робіт Інституту економіки промисловості НАН України за темами: «Управління розвитком промисловості в умовах системних дисбалансів» (номер держреєстрації 0110U000380, 2010-2013 рр.), запропоновано концепцію управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі, «Національна модель неоіндустріального розвитку України» (номер держреєстрації 0114U001537, 2013-2016 рр.), запропоновано науково-методичний підхід до узгодження виробничих програм підприємств підприємницької мережі, а також науково-дослідних робот кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «ПДТУ» за темами «Підвищення ефективності фінансово-кредитного механізму в інноваційному розвитку України» (номер держреєстрації 0112U005790, 2012-2013 рр.), проаналізовано сучасний стан промислових підприємств України, виявлено основні тенденції і чинники банкрутства вітчизняних підприємств, запропоновано заходи щодо посилення відповідальність сторін і врівноваження позицій боржника та кредитора, створенню механізму узгодження інтересів кредиторів і боржника; «Фінансово-кредитне забезпечення стратегії інноваційного розвитку економіки України» (номер держреєстрації 0113U007319, 2013-2014 рр.), проаналізовано теоретичні підходи до управління підприємницькими мережами; запропонована компліментарність мережевого і/або кластерного підходу і концепцій маркетингу взаємин з використанням технологій аутсорсингу, франчайзингу та субпідряду, що сприяє раціональному використанню різного роду ресурсів для забезпечення ефективної та взаємовигідної діяльності суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу в рамках виділеної підприємницької мережі*;* «Підвищення ефективності фінансового управління в умовах нестабільності розвитку національної економіки» (номер держреєстрації 0114U004904, 2014-2015 рр.), запропоновано використання організаційного проектування в управлінні бізнес-процесами в підприємницькій мережі на основі комбінування завдань внутрішньо- та міжфірмового управління.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційного дослідження є теоретичне, методологічне та методичне обґрунтування механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі, що сприятиме підвищенню узгодженості функціонування, збільшенню стійкості в мінливому середовищі та поліпшенню результатів господарювання підприємств-учасників підприємницької мережі.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішено такі теоретичні, науково-методичні та практичні завдання:

здійснено аналіз ситуації в промисловості України;

досліджено фінансово-економічний стан промислових підприємств в Україні;

висвітлено особливості розвитку підприємницьких мереж у промисловості України;

здійснено аналіз теоретичних підходів до управління взаємодією підприємств з контрагентами;

досліджено методологічні аспекти формування та розвитку підприємницьких мереж;

розглянуто правові аспектів функціонування підприємницьких мереж;

сформульовано передумови розробки механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі;

розроблено концепцію управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі та відповідні принципи рівновигідного співробітництва;

здійснено синтез механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі;

удосконалено об'єктну модель структури та основних характеристик підприємницьких мереж та їх ринкового оточення, а також комплекс показників для чисельної оцінки функціонування підприємницької мережі;

удосконалено науково-методичний підхід до оцінки доцільності участі промислового підприємства у підприємницькій мережі;

удосконалено науково-методичний підхід до узгодження виробничих програм підприємств підприємницької мережі;

запропоновано інформаційне забезпечення процесів управління взаємо-дією з контрагентами в підприємницькій мережі;

запропоновано організаційне забезпечення процесів управління взаємо-дією з контрагентами в підприємницькій мережі;

здійснено апробацію та оцінено економічний ефект від реалізації запропонованих науково-методичних положень на базі діючих промислових підприємств.

*Об'єктом дослідження* є процеси обґрунтування управлінських рішень в рамках механізму взаємодії промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі.

*Предмет дослідження* – теоретичні, методологічні та прикладні аспекти обґрунтування управлінських рішень в рамках механізму взаємодії промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі.

*Методи дослідження.* Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених із розвитку промислових підприємств, управління взаємодією підприємств і різних форм кооперації між підприємствами.

Інформаційну базу дослідження склали дані Державного комітету статистики України, Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, внутрішня інформація конкретних підприємств.

У роботі використано сукупність методів і підходів: системного аналізу – при вивченні теоретичних засад управління взаємодією промислових підприємств; статистичного аналізу – при дослідженні динаміки показників розвитку промисловості в цілому та конкретних підприємств; наукової абстракції – при розробці концептуальних положень щодо управління взаємодією промислових підприємств у підприємницькій мережі; економіко-математичного моделювання – при побудові моделей узгодженого планування виробничої діяльності на підприємствах підприємницької мережі; процесного моделювання – для розробки інформаційного забезпечення процесів управління взаємодією з контрагентами у підприємницькій мережі; структурного моделювання – для побудови об'єктної моделі, що відображає структуру та основні характеристики підприємницьких мереж та їх ринкового оточення; абстрактно-логічний підхід – при узагальненні результатів дослідження та формулюванні висновків.

**Наукова новизна одержаних результатів.** Результати виконаного дослідження у сукупності вирішують актуальну науково-практичну проблему розробки й удосконалення теоретичних, концептуальних і методичних положень щодо формування механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі.

Наукову новизну дослідження визначають такі основні результати:

*уперше:*

розроблено концепцію управління взаємодією промислового підприємства з контрагентами в підприємницькій мережі, яка заснована на використанні механізмів підприємницьких мереж для налагодження рівновигідного співробітництва між промисловими підприємствами в сферах інформаційного обміну, узгодження виробничих програм та цінової політики, що дозволяє підвищити стійкість роботи підприємств, не накладаючи при цьому надмірних обмежень, властивих більш жорстким формам інтеграції;

розроблено механізм управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі, який об'єднує зміст, внутрішній устрій і порядок реалізації процесів і процедур, а також методичне, інформаційне та організаційне забезпечення, спрямовані на підвищення ефективності функціонування промислових підприємств у підприємницькій мережі шляхом оптимізації їх взаємодії;

розроблено науково-методичний підхід до узгодження виробничих програм підприємств підприємницької мережі, заснований на комплексі економіко-математичних моделей планування випуску продукції з урахуванням проміжного споживання підприємствами підприємницької мережі на базі балансових моделей В.В. Леонтьєва і випадкової природи зовнішнього попиту на базі моделей стохастичної оптимізації. Підхід дозволяє оптимізувати виробничі програми підприємств за критерієм максимізації прибутку і регулювати завантаження підприємств шляхом коригування внутрішніх цін на споживання проміжного продукту всередині підприємницької мережі;

*удосконалено:*

об'єктну модель, що відображає структуру та основні характеристики підприємницьких мереж та їх ринкового оточення, включаючи основних учасників ринку, обсяги реалізації продукції і послуг, цінові параметри, а також структуру реалізації та споживання як всередині, так і поза підприємницькими мережами. Модель може використовуватися в якості структури даних для проведення чисельної оцінки функціонування підприємницьких мереж і окремих підприємств;

комплекс показників функціонування підприємницької мережі, включаючи показники як окремих підприємств-учасників, такі як частка продажів всередині мережі, частка закупівель всередині мережі, економія на закупівлях всередині мережі та середня рентабельність націнки всередині і поза мережею, так і мережі в цілому, такі як середні частки продажів і закупівель всередині мережі, частки мережі на ринках продажів і закупівель, загальна економія на закупівлях всередині мережі. Використання комплексу показників дозволяє підвищити об'єктивність та інформативність чисельної оцінки функціонування підприємницької мережі та підприємств-учасників;

науково-методичний підхід до оцінки доцільності участі промислового підприємства у підприємницькій мережі, заснований на використанні комплексу критеріїв, який враховує вплив участі підприємства в мережі як на саме підприємство, так і на мережу в цілому, і дозволяє підвищити об'єктивність прийняття рішень щодо приєднання до однієї з існуючих підприємницьких мереж або створення нової;

інформаційне забезпечення процесів управління взаємодією з контрагентами в підприємницькій мережі, засноване на інформаційній моделі в форматі IDEF0, яка відображає основні потоки інформації, механізми та керівні впливи, пов’язані із взаємодією підприємства в підприємницькій мережі, та є основою для реінжинірингу бізнес-процесів під час інтеграції у підприємницьку мережу.

*дістало подальшого розвитку:*

обґрунтування необхідності розробки механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі, яка пояснюється неможливістю ефективної реалізації управління такою взаємодією шляхом реалізації розрізнених функцій, недоліками ринкових і адміністративних механізмів, а також відсутністю в українському законодавстві специфічних форм законодавчого регулювання взаємовідносин у мережевих структурах;

визначення терміну «рівновигідне співробітництво між промисловими підприємствами в підприємницькій мережі», що визначається як таке співробітництво в підприємницькій мережі, при якому вигідність виробництва, виражена через показник рентабельності націнки при реалізації продукції та послуг одними підприємствами мережі іншим, має бути приблизно рівною для всіх підприємств, що спрямовано на досягнення стійкого розвитку мережі на основі принципів справедливості;

організаційне забезпечення процесів управління взаємодією з контрагентами в підприємницькій мережі, засноване на закріпленні основних функцій, пов’язаних з взаємодією в рамках підприємницької мережі, за структурними підрозділами підприємства та створенні координаційного центру за участю представників підприємств-учасників підприємницької мережі, який має формалізувати взаємодію, зокрема, виконуючи функції координації, інформування про загрози та вирішення спорів.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що запропонований механізм і концепція управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі, об'єктна модель структури та основних характеристик підприємницьких мереж та їх ринкового оточення, комплекс показників функціонування підприємницької мережі, науково-методичні підходи до оцінки доцільності участі промислового підприємства у підприємницькій мережі та узгодження виробничих програм підприємств підприємницької мережі, а також відповідне інформаційне та організаційне забезпечення складають комплексну методичну основу системи обґрунтування управлінських рішень у сфері управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами у підприємницькій мережі.

Науково-методичні положення дисертації впроваджено в діяльність «Ясинуватьского машинобудівного заводу» (м. Ясинувата, Донецька обл.), (довідка №1903 від 17.06.2014 р.), ПАТ «Азовзагальмаш» (м. Маріуполь, Донецька обл.) (довідка №913-2 від 12.01.2016 р.), ПАТ «МЗВМ» (м. Маріуполь, Донецька обл.) (довідка №201-1 від 12.01.2016 р.), Донецької торгово-промислової палати (м. Донецьк) (довідка №731-14 від 09.09.2014 р.).

Теоретико-методологічні положення дисертаційної роботи використовуються в навчальному процесі ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» при викладанні дисциплін «Управління фінансовою санацією підприємств», «Фінансова діяльність суб’єктів господарювання», «Фінансовий менеджмент»; при підготовці дипломних робіт магістрів і спеціалістів (акт впровадження № 76/01-42 від 26.01.2016 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, де подано авторський підхід до вирішення актуальної наукової проблеми розробки й удосконалення теоретичних, концептуальних і методичних положень щодо формування механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі. Із наукових праць, підготовлених у співавторстві, у дисертації використано лише ті матеріали, що належать автору особисто.

**Апробація результатів дисертації.** Основні наукові положення і практичні результати дисертаційної роботи доповідалися на наукових і практичних конференціях: «Університетська наука – 2009; 2010; 2012; 2013; 2014; 2015» (м. Маріуполь, 2009 р., 2010 р., 2012 р., 2013 р., 2014 р., 2015 р.); IV Міжнародна науково-практична конференція «Рефлексивні процеси і управління в економіці» (м. Партеніт, 14-17 жовтня 2013 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Науковий диспут: питання економіки і фінансів» (Київ-Будапешт-Вена, 20 листопада 2014 р.); Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Функціонування економічних систем в умовах постіндустріального розвитку» (м.  Харків, 22-25 жовтня 2015 р.); V Всеукраїнська науково-практична Інтернет – конференція «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління» (м. Полтава, 18-20 листопада 2015 р.); Міжнародна науково-технічна конференція «Сучасні інформаційно-телекомунікаційні технології» (м. Київ, 17-20 листопада 2015 р.).

**Публікації.** Основні положення дисертації опубліковано у 37 наукових працях, з яких 1 монографія, 23 статі у провідних наукових фахових виданнях, 1 стаття у інших виданнях, 12 тез матеріалів конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 26,57 д.а., з яких особисто автору належить 24,92 д.а.

**Структура й обсяг дисертації.** Дисертація складається із вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел з 307 найменувань на 32 сторінках та 2 додатків на 20 сторінках. Повний обсяг роботи становить 360 сторінок. Робота містить 50 таблиць і 22 рисунки, з них 13 сторінок – рисунки та таблиці, що повністю займають площу сторінки.

**ВИСНОВКИ**

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення актуальної наукової проблеми розробки й удосконалення теоретичних, концептуальних і методичних положень щодо формування механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі. У роботі сформульовано концептуально-теоретичні основи управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі та запропоновано механізм, які доведено до рівня науково-методичних підходів, економіко-математичних і структурних моделей, організаційного та інформаційного забезпечення і практичних рекомендацій.

У дослідженні зроблено такі висновки теоретичного, методологічного та методичного характеру, що характеризують сутність вирішених завдань у контексті досягнення поставленої мети:

1. У теоретико-методологічному плані – розвиток наукових положень, що визначають теоретичні, методологічні та концептуальні основи управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі.

1.1. За результатами аналізу теоретичних підходів до управління взаємодією підприємств із контрагентами виявлено переваги й обмеження різних форм організації спільної діяльності підприємств. Підприємницьку мережу визначено як найбільш ефективну форму взаємодії підприємств із контрагентами. При правильній організації така форма спільної діяльності уможливить для підприємств підвищення ефективності використання спільних ресурсів, скорочення трансакційних витрат, забезпечення гнучкості, укладання договорів, збереження функцій контролю всередині кожного окремого підприємства, організації замкненого технологічного циклу виробництва тощо. Взаємовигідність співробітництва та партнерства, заснованого на договірних відносинах, – це однин із головних критеріїв об'єднання підприємств у мережеву структуру. Відмітною рисою підприємницьких мереж є можливість забезпечення замкненого циклу виробництва без прив'язки до конкретних територій і регіонів, а також галузей економіки. Усе свідчить про переваги мережевих структур порівняно з іншими формами взаємодії підприємств, такими як кластерні, інтеграційні, квазіінтеграційні структури.

1.2 Розвиток підприємництва розглянуто з позицій мережевого, економічного, соціального та психологічного підходів, які дозволяють виявити ключові фактори, що впливають на зміни у підприємницькій мережі. Вибір методології дослідження підприємницьких мереж потребує комплексного застосування принципів різних підходів до управління, таких як мережевий, маркетинговий, рефлексивний, ситуаційний, процесний, функціональний, кластерний та ін. Важливо також ураховувати положення теорій трансакційних витрат, загального управління якістю, управління проектами, проектування організаційної структури підприємств. У рамках мережевого підходу взаємодія підприємницьких організацій розглядається як система, у якій взаємодіє група автономних агентів. Теоретично підприємницьку мережу відрізняє від інших мережевих структур її маркетингова орієнтація, реалізована за допомогою підприємницьких ініціатив, забезпечення виробничої гнучкості та маневреності. Промислові мережі служать одним із способів вирішення проблеми координації в економічній системі. Підприємницькі мережі переважно засновані на неформальних і договірних взаємодіях. Саме тому принципи рефлексивного підходу мають формувати методологічну базу дослідження питань формування і розвитку підприємницьких мереж.

1.3. Визначено недоліки існуючих підходів до застосування інструментарію підприємницьких мереж промисловими підприємствами України. Обґрунтовано недоцільність обмеження сфери застосування такого інструментарію винятково класичним трактуванням підприємницьких мереж як одного зі способів організації взаємодії при реалізації інноваційних й інвестиційних проектів. Висунуто гіпотезу про те, що застосування інструментарію підприємницьких мереж до розвитку промислових підприємств дозволяє в умовах економіки України підвищити загальну ефективність підприємств і сприятиме поліпшенню їх фінансово-господарських результатів, підвищенню конкурентоспроможності. Розроблено концептуальну схему управління взаємодією промислового підприємства з контрагентами у підприємницькій мережі, що складається із п'яти блоків: підготовка даних; чисельна оцінка функціонування підприємницької мережі; узгодження виробничої діяльності підприємств у підприємницькій мережі; інформаційне й організаційне забезпечення; прийняття рішень. Виокремлено основні сфери діяльності підприємницьких мереж: узгодження виробничих планів, узгодження цінової політики, спільні інноваційні й інвестиційні проекти, обмін інформацією, узгоджений розвиток та організація співробітництва згідно з принципами справедливості. Діяльність підприємницької мережі запропоновано засновувати на принципі рівновигідності, який припускає, що вигідність виробництва продукції та послуг, реалізованих одними підприємствами мережі іншим, має бути приблизно рівною для всіх підприємств, що дозволяє організувати співробітництво за принципами справедливості та підвищити стійкість підприємницької мережі як економічної системи. Розроблено концептуальну схему управління взаємодією промислового підприємства з контрагентами у підприємницькій мережі, засновану на використанні механізмів підприємницьких мереж для налагодження рівновигідного співробітництва між промисловими підприємствами у сферах інформаційного обміну, узгодження виробничих програм і цінової політики, що дозволяє підвищити стійкість діяльності підприємств, не накладаючи при цьому надмірних обмежень, властивих більш жорстким формам інтеграції.

1.4. Відсутність у даний час готових механізмів управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами в рамках мережевих структур у промисловості, неефективність використання державних адміністративних і чистих ринкових механізмів, а також відсутність законодавчого регулювання взаємодії між підприємствами в рамках мережевих структур у промисловості диктують потребу у формуванні механізму управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі. Обґрунтовано неефективність реалізації управління такою взаємодією шляхом реалізації розрізнених функцій і процесів, що підтверджує необхідність використання цілісного механізму, який поєднував би науково-методичне, інформаційне й організаційне забезпечення управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі. Економічний ефект від застосування механізму досягається за рахунок більш повного використання можливостей, які надає підприємницька мережа у сфері координації взаємодії підприємств, зокрема, при узгодженні виробничих процесів. Використання такого механізму дозволить підвищити обґрунтованість й оперативність прийняття управлінських рішень. Так, обґрунтованість управлінських рішень підвищується за рахунок комплексного врахування різних аспектів взаємодії у підприємницькій мережі та застосування відповідних засобів аналітичної підтримки прийняття рішень. Оперативності прийняття рішень сприяє систематичний моніторинг різних аспектів взаємодії з метою завчасного виявлення можливих проблемних ситуацій і підготовки до реагування на них.

2. У методичному плані – розробка механізму управління взаємодією промислових підприємств з контрагентами в підприємницької мережі і доведення його до рівня конкретних науково-методичних підходів, моделей і показників.

2.1. Основні положення концепції управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами в підприємницькій мережі доведено до рівня економічного механізму, під яким запропоновано розуміти систему, що поєднує зміст, внутрішню будову і порядок реалізації процесів та процедур, а також методичного, інформаційного й організаційного забезпечення, спрямованого на підвищення ефективності функціонування промислових підприємств у підприємницькій мережі шляхом оптимізації їх взаємодії. Механізм включає дев'ять укрупнених етапів: аналіз зовнішнього середовища (ринкового оточення); аналіз внутрішнього середовища і потенціалу підприємства; вибір варіанта інтеграції; створення нової підприємницької мережі або приєднання до існуючої; координація роботи в рамках підприємницької мережі; формування структури та параметрів збуту і закупівель; реалізація спільних проектів; оцінка результатів функціонування; вирішення спорів. Упровадження механізму не передбачає масштабного перепроектування системи управління або бізнес-процесів, а здійснюється шляхом доповнення існуючої системи управління на промисловому підприємстві новими функціями, пов'язаними із взаємодією з партнерами по мережі. Механізм реалізується через наскрізне врахування співробітництва з партнерами по підприємницькій мережі на всіх етапах управління діяльністю і розвитком підприємства, комплексного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища в контексті співробітництва з партнерами по мережі, а також цілеспрямованого здійснення проектів і заходів у рамках співробітництва з партнерами по мережі.

2.2. Аналіз літератури, присвяченої чисельній оцінці функціонування підприємницьких мереж, свідчить, що основними недоліками більшості підходів є такі: акцент на якомусь одному аспекті діяльності підприємницької мережі, відсутність способів розрахунків вихідних показників при розрахунку показників вищого рівня і розгляд винятково взаємодії підприємств усередині мережі без урахування взаємодії із суб'єктами поза мережею. Вказані недоліки диктують необхідність розробки підходу до комплексної оцінки діяльності підприємницьких мереж з урахуванням характеристик підприємств мережі та ринкового оточення, а також двох точок зору – досліджуваного підприємства та мережі в цілому. Така оцінка потребує структури даних, відповідної до структури мережі та ринкового оточення, на основі якої буде сформовано набір вихідних характеристик для розрахунку ключових показників. З метою вирішення поставленого завдання запропоновано об'єктну модель підприємницьких мереж, що відображає їх структуру й основні характеристики як самих мереж, так і їх ринкового оточення, включаючи основних учасників ринку, обсяги реалізації продукції та послуг, цінові параметри, структуру реалізації та споживання як усередині, так і поза підприємницькими мережами. Дана модель являє собою структуру даних як основу для виконання чисельної оцінки функціонування підприємницьких мереж і окремих підприємств. Крім того, розроблено підхід до чисельної оцінки функціонування підприємницьких мереж із використанням комплексу показників окремих підприємств-учасників (включаючи частку продажів усередині мережі, частку закупівель усередині мережі, економію на закупівлях усередині мережі, середню рентабельність націнки всередині та поза мережею) і підприємницьких мереж у цілому (включаючи середню частку продажів усередині мережі, середню частку закупівель усередині мережі, частку мережі на ринку продажів, частку мережі на ринку закупівель, загальну економію на закупівлях усередині мережі).

2.3. Обґрунтовано етапи оцінки доцільності участі підприємства в існуючій підприємницькій мережі або створення нової, включаючи комплексну діагностику стану підприємства, оцінку стану ринкового оточення, оцінку привабливості участі в існуючих підприємницьких мережах і зіставлення її із привабливістю створення нової підприємницької мережі, а також, як підсумок, вибір підприємницької мережі для приєднання або вибір підприємства для включення в мережу. Запропоновано відповідний науково-методичний підхід, заснований на використанні комплексу критеріїв, який ураховує вплив участі підприємства в мережі як на саме підприємство, так і на мережу в цілому, а також дозволяє підвищити об'єктивність прийняття рішень щодо приєднання до однієї з існуючих підприємницьких мереж або створення нової. Основними критеріями доцільності виступає позитивна динаміка таких показників, як середні частки внутрішніх продажів і внутрішніх закупівель у мережі; сумарні обсяги реалізації продукції та послуг як усередині, так і поза мережею; рівновигідність реалізації всередині мережі; економічний ефект з урахуванням усіх факторів і фінансовий результат від виробництва продукції та послуг. Запропонований підхід дозволяє вирішувати такі практичні завдання: вибирати між створенням нової підприємницької мережі та приєднанням до існуючої; вибирати підприємницьку мережу, до якої досліджуваному підприємству найбільш доцільно приєднатися; визначати, які підприємства доцільно залучити до участі в новій підприємницькій мережі; визначати вплив приєднання досліджуваного підприємства до підприємницької мережі як на саме досліджуване підприємство, так і на підприємницьку мережу, до якої воно може приєднатися.

2.4. Запропоновано науково-методичний підхід до узгодженого планування виробництва підприємств підприємницької мережі, який являє собою комплекс економіко-математичних моделей. Основу модельного комплексу становлять балансові моделі визначення узгоджених програм виробництва, що враховують обсяги проміжного споживання всередині мережі в умовах заданого зовнішнього попиту, а також дозволяють узгодити обсяги централізованих закупівель ресурсів за межами підприємницької мережі. Розроблена модель стохастичної оптимізації в умовах випадкового зовнішнього попиту дозволяє визначити оптимальний з точки зору одержання прибутку локальними підприємствами мережі план розподілу виробничих потужностей між виконанням внутрішніх і зовнішніх замовлень. Ефективністю функціонування підприємницької мережі запропоновано управляти за рахунок регулювання внутрішніх цін на продукцію підприємств мережі. При цьому обґрунтовано під ефективністю мережі розуміти забезпечення життєздатності всіх підприємств, які у неї входять. Доведено доцільність використання як оптимізаційного критерію для вибору рівня цін на проміжну продукцію мережі максимізацію середнього завантаження виробничих потужностей підприємств мережі.

2.5. Запропоновано інформаційне забезпечення механізму управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі. Для його розробки використано систему Ramus Education, яка дозволяє реалізувати нотацію IDEF0, що уможливлює формування структурно-функціональних моделей різного рівня декомпозиції. На схемі другого рівня декомпозиції інформаційного забезпечення механізму управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі представлено таку послідовність процесів механізму: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; вибір варіанта інтеграції; координація робіт у виробничій мережі; формування структури, параметрів збуту і закупівель; реалізація спільних проектів; оцінка результатів функціонування; вирішення спорів. При цьому модель наочно відображає вхідну та вихідну інформацію, суб'єкти, інструменти і методи здійснення процесів, а також установлює взаємозв'язок між процесами механізму. Такий підхід дозволяє істотно підвищити ефективність системи взаємодії підприємств мережі за рахунок оперативності, наочності, доступності та комплексності інформаційного забезпечення.

2.6. Запропоновано організаційне забезпечення механізму управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі. Наведено перелік типових функцій і завдань персоналу, які мають бути реалізовані в рамках організаційної структури підприємств, що входять у підприємницьку мережу. При цьому не виявлено необхідності внесення змін до кількісного кадрового складу підприємств мережі. Для підприємств не потрібні додаткові витрати ресурсів для впровадження механізму управління взаємодією промислових підприємств із контрагентами у підприємницькій мережі. Даний підхід дозволяє істотно підвищити ефективність системи взаємодії підприємств у рамках підприємницької мережі за рахунок створення координаційного центру і забезпечення при цьому узгодженого управління в рамках мережі. До складу даного центру делеговані представники кожного підприємства підприємницької мережі. Особливістю при цьому є одночасне врахування та дотримання формальних і неформальних зобов'язань між учасниками підприємницької мережі.

3. У практичному плані – аналіз економічної ситуації в промисловості України, фінансово-економічного стану промислових підприємств в Україні, особливостей розвитку підприємницьких мереж у промисловості України, правових аспектів функціонування підприємницьких мереж, а також апробація результатів дослідження на діючих промислових підприємствах.

3.1. У процесі аналізу результатів діяльності промислових підприємств України виявлено ряд проблем, пов'язаних зі зниженням обсягів реалізації продукції, індексів виробництва і показників чистого прибутку, неефективністю використання основних засобів у промисловості. При цьому погіршення основних фінансово-економічних показників функціонування найбільшою мірою характерне для добувної та переробної промисловості. Так, у 2013-2014 рр. найбільше зниження індексів виробництва, обсягів реалізації продукції та чистого прибутку мало місце в машинобудуванні, яке найсильніше постраждало і в період світової економічної кризи 2008-2009 рр. Основні фонди машинобудівних підприємств характеризуються низьким рівнем морального і фізичного зносу. Машинобудування потребує підтримки як держави, так і кредитних установ та різних інвесторів. Вітчизняними підприємствами не використовується потенціал можливої ефективної взаємодії з метою скорочення трансакційних витрат й одержання синергетичного ефекту.

3.2. Аналіз фінансово-економічного стану промислових підприємств в Україні свідчить, що вітчизняне машинобудування перебуває у складному фінансовому становищі. Це обумовлено відсутністю дієвої державної підтримки галузі, налагоджених внутрішніх ринків збуту, необхідних інвестицій в основний капітал тощо. Для розвитку машинобудування є потенціал, науково-дослідна і ресурсно-сировинна база, кваліфікована робоча сила та ін. Однак підприємствам все-таки складно зберігати додатну величину чистого прибутку. Відзначається низька ефективність використання основних фондів машинобудівними підприємствами, скорочення обсягів капіталовкладень у технічне переозброєння. Продукція вітчизняних підприємств не може конкурувати із зарубіжними виробниками. Забезпечення розвитку машинобудування потребує від підприємств розробки і реалізації механізмів забезпечення тісних відносин із контрагентами. Це стосується не тільки інноваційної діяльності, але і поточних виробничих процесів та завдань щодо просування продукції, мінімізації виробничих і невиробничих витрат.

3.3. Особливості функціонування підприємницьких мереж за кордоном полягають у тому, що чим вище рівень конкуренції в галузі, тим слабше мережеві зв'язки. Підприємницькі мережі можуть бути відкритими або закритими у певних галузях, а їх структура і характер зміняються у процесі розвитку підприємств. Взаємовплив життєвого циклу підприємств і динаміки структури підприємницьких мереж є різним у розрізі галузей економіки. Особливості функціонування підприємницьких мереж визначаються рівнем конкуренції в галузі; фазами життєвого циклу підприємств; спрямованістю державної політики регулювання галузевих комплексів тощо. З урахуванням визначених особливостей підприємствами вибирається певна модель підприємницької мережі. Серед переваг формування підприємницьких мереж – гнучкість, стійкість до змін зовнішнього середовища, здатність до розвитку без значних інвестицій, швидке впровадження інновацій та ін. При цьому відносини між учасниками формуються згідно з принципами взаємозалежності та рівнозначності. До передумов становлення підприємницьких мереж в економіці України також належить важливість активізації інноваційних процесів у промисловості, гармонізації стандартів виробництва до вимог ЄС. Керівники з обережністю ставляться до практичних аспектів формування і розвитку промислових мереж. Це пов'язано з потенційними ризиками через недостатньо розвинуту теоретико-методологічну, методичну базу. Відповідно до вищевикладеного постає необхідність розробки й удосконалення підходів і рекомендацій щодо формування та розвитку промислових мереж в економіці України.

3.4. Як свідчать результати аналізу законодавчих аспектів процесу створення та функціонування підприємницьких мереж в Україні, на даний момент відсутнє системне нормативно-правове забезпечення даної форми співробітництва між суб'єктами підприємницької діяльності. Мережеві підприємницькі структури в Україні формуються на основі встановлених і законодавчо закріплених форм об'єднання підприємств (або незалежними підприємствами без формального об'єднання), набуваючи загальноприйнятих юридичних форм. У розвинутих країнах (США, Японія та ін.) нормативно-правове забезпечення формування та функціонування підприємницьких мереж здійснюється на державному рівні шляхом створення спеціальних агентств, прийняття програмних документів і законів, що регулюють регіональний розвиток, а також за рахунок активної роботи місцевого самоврядування. В Україні сьогодні відсутній цілісний підхід до формування підприємницьких мереж, так само як і законодавство, яке регулює їх діяльність, наприклад, у рамках кластерних утворень. Тому співробітництво між підприємствами та мережеві комунікації є найбільш доцільними на основі вже регламентованих в українському законодавстві форм договірних відносин, зокрема, договорів про співробітництво, купівлю-продаж, надання послуг і виконання робіт, оренду, позики і кредитування, виконання науково-дослідних і конструкторських робіт тощо.

3.5. Апробація науково-методичних положень дисертації на діючих машинобудівних підприємствах Донецької області підтвердила їх економічну ефективність. Загальна схема реалізації складалася з послідовності етапів, включаючи аналіз загального становища підприємств (фінансові результати, основні проблеми), виділення перспектив застосування інструментарію підприємницьких мереж для розв’язання виявлених проблем, аналіз інформації про основних постачальників і споживачів, оцінка перспектив створення нової або приєднання до існуючої підприємницької мережі, реалізацію окремих науково-методичних положень для удосконалення взаємодії з контрагентами, розрахунок економічного ефекту. На «Ясинуватському машинобудівному заводі» було обґрунтовано доцільність переходу від ситуативної закупівлі комплектуючих на відкритому ринку до укладання ексклюзивних договорів на поставку з фіксацією термінів поставки та обсягів закупівель в обмін на більш низькі ціни, а основні споживачі погодилися брати участь у роботі координаційного центру і погоджувати дати поставки комбайнів з урахуванням балансу потреб усіх споживачів (здійснення координації не лише меж постачальником і споживачами, алей між споживачами, що характерно для підприємницьких мереж). На ПАТ «Азовзагальмаш» встановлено доцільність створення координаційного центру із взаємодії з постачальниками та споживачами, впровадження системи угодженого планування виробництва та впровадження системи моніторингу ринкової ситуації. Загальний економічний ефект від впровадження науково-методичних положень склав 2798 тис. грн. (921 тис. грн. на «Ясинуватському машинобудівному заводі» і 1877 тис. грн. на ПАТ «Азовзагальмаш»).