

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Приведём перечень используемых в модели обозначений:

QC – количество клиентов, которые покупают продукцию данного предприятия;

QZ(t) – количество заказов, которые поступают от клиентов на предприятие;

QZF(t, t+n) – ожидаемый объём спроса на продукцию за прогнозный период n;

V<sub>i</sub> – количество продукции, которую необходимо произвести в соответствии с заказом, который поступил от i-го клиента;

D<sub>i</sub> – лаг для выполнения отмеченной перед ним функции;

CFG – количество готовой продукции на складе;

R<sub>j</sub> – количество поставленного поставщиками на предприятие j-го ресурса;

CR<sub>j</sub> – значение объёма запасов j-го ресурса, который имеется на складе сырья и материалов;

S – количество выполненных заказов в результате продажи товаров со складов готовой продукции;

S' – количество выполненных заказов в результате продажи товаров, прошедших полный производственный цикл (продажа «с колёс»);

QBZ – количество невыполненных предприятием заказов;

CQ – количество отказов клиентов от поданных ранее заказов;

QOT<sub>i</sub> – время простоя i-го клиента в очереди;

OT<sub>i</sub> – срок выполнения заказа i-го клиента.

В процессе обработки заказов необходимо использовать результаты ABC-анализа, осуществляемого с целью определения более «прибыльных» для предприятия клиентов, то есть тех предприятий-покупателей, от деятельности с которыми предприятие получает максимальную выгоду. Наибольший оборот, как правило, связан с А-клиентами, тогда как С-клиенты принадлежат к группе, которая представляет хоть и неотъемлемую, но незначительную часть от общего оборота предприятия. Первоочередным считается удовлетворение заказов А-клиентов.

Предприятие удовлетворяет потребности клиентов за счёт готовой продукции, которая аккумулируется на складе и осуществляет планирование производства таким образом, чтобы были выполнены контрактные заказы с учётом ограничений на производственные мощности и ресурсы.

Количество невыполненных заказов рассчитывается по формуле:

$$QBZ\left(t + \sum_{m=1}^5 D_m\right) = QZ(t) - S\left(t + D_1\right) - S'\left(t + \sum_{m=1}^5 D_m\right) \quad (20)$$

Практика показывает, что с ростом количества невыполненных заказов увеличивается количество отказов от них. Рост отказов и длительный период невыполнения своих обязательств перед заказчиками ведёт к всё большей потере клиентов, снижению имиджа предприятия и уменьшению спроса на конкретный ассортимент продукции. Учёт невыполненных заказов должен отображаться отдельным пунктом в анализе и планировании производственных процессов.

На уменьшение числа заказчиков влияет также время простоя клиента в очереди.

Срок выполнения заказа определяется как:

$$OT_i = \sum_{m=1}^6 D_m \quad (21)$$

Управление цепью поставок должно ориентироваться на минимизацию этих сроков ( $OT \rightarrow \min$ ).

Таким образом, гибкая система сбыта должна положительно влиять на решение покупателей о размещении заказов и приобретении продукции. Тем самым она сохраняет и увеличивает количество покупателей, поддерживает спрос на продукцию компании, поскольку получение ею выгоды от реализации продукции напрямую зависит и ограничивается величиной спроса. С другой стороны, она задаёт ориентиры для выработки стратегии и тактики функционирования и развития компании, которые приспособливают логистическую систему к условиям рыночной среды с целью роста прибыли и, в конечном итоге, жизнеспособности данной компании в долгосрочной перспективе.

Таким образом, создание и реализация интегрированной системы логистики (управление цепями поставок) крупного промышленного комплекса, позволяют за счёт развития стратегических преимуществ от совместной деятельности с сетью логистических посредников обеспечить не только быстрый рост реализации продукции и значительно больший охват сегментов рынка, но и принимать эффективные экономические решения при прогнозировании и планировании деятельности корпорации в рамках этой цепи поставок, что, несомненно, будет способствовать укреплению её конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках.

### РЕЗЮМЕ

В статті визначено принципи створення і реалізації інтегрованої системи логістики великих промислових корпорацій.

**Ключові слова:** логістична система, управління ланцюгами поставок, динамічна збутова мережа.

### РЕЗЮМЕ

В статье определены принципы создания и реализации интегрированной системы логистики крупных промышленных корпораций.

**Ключевые слова:** логистическая система, управление цепями поставок, динамическая сбытовая сеть.

### SUMMARY

The article defines the principles of creating and implementing of integrated logistics system of large industrial corporations.

**Key words:** logistic systems, supply chain management, dynamic distribution network.

## ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ БІЗНЕС-МЕРЕЖІ: НОВІ РЕАЛІЇ ФОРМУВАННЯ МАКРО-РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

**Орхова Т.В.**, зав. кафедрою «Прикладна економіка і бізнес-адміністрування», професор кафедри «Міжнародна економіка», д.е.н., професор, Донецький національний університет

**Орхов М.О.**, Донецький національний університет

Глобальні трансформації, що відбуваються у світовій економічній системі, несуть цілий ряд структурних змін, нових тенденцій і закономірностей, серед яких необхідно відзначити формування ТНК нового типу - глобальних компаній, поява глобальних латентних гравців на світових ринках – глобальних мереж, що визначають глибину і зміст їх інформаційної асиметрії, яка, з одного боку відражає сучасний холізм світу, з іншого - є однією з причин зростання ризиків, невизначеності і волатильності в глобальній економічній системі.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

Глобалізація, як це не парадоксально, посилила роль об'єднань різної природи, в тому числі сприяла зростанню масштабів бізнес-груп. Більше ринків об'єднується, більш ймовірним стає перелив ресурсів у більш привабливі сектори та регіони. У цьому процесі бізнес-групи мають все більше тенденцію до нарощування спеціалізації, а також розширення зв'язків з іншими групами, що забезпечують додаткові послуги. Силіконова Долина в США є архітиповим прикладом регіону, що породжує сильні групи в багатьох областях на основі високих технологій. Через мережі бізнес-груп багато європейських територій розвинули свої конкурентоспроможні переваги в спеціалізованих сферах, таких як фінансовий сектор (Лондон), нафтохімічні речовини (Антверпен), квіти (Голландія) і біофармацевтична галузь (Датсько-Шведський прикордонний район). Успішні групи також значно збільшили свою глобальну експансію - залучення людських ресурсів, технологій та інвестицій, обслуговування глобальних ринків, і об'єднання з іншими регіональними групами, які забезпечують додаткові дії в глобальних ланцюгах цінності.

Метою даної роботи є визначення взаємодії та взаємопроникнення процесів кластеризації та формування транснаціональних (глобальних) бізнес-мереж як визначальних тенденцій для регіонального розвитку країн Південно-Східної Європи. Проблемам формування соціальних та корпоративних мереж присвячені роботи таких вчених-економістів, як С. Баттістона, С. Віталі, Дж. Глеттфілдера, Л. Кіма, Р. Майлза, Ч. Сноу, У. Пауелла, Л. Сміт-Дора, Д. Ернста та ін. В еволюцію економічної думки, яка лежить в основі кластерної концепції, значний внесок зробили А. Маршалл, У. Айзард, І. Гуверон, Ф. Гарратані, Дж. Джекобс, М. Піоре, Ч. Сейбл, Дж. Кортрайт, К. Кетелз, М. Портер, О. Солвелл та ін.

Визначення дефініції «мережа» як соціально-економічного явища є предметом багатьох наукових дискусій. Дж. Мітчел вважає найбільш повним визначенням мережі як соціальної категорії «специфічний набір зв'язків між певними акторами, що пов'язані з додатковою власністю, який може бути використаний щодо інтерпретації соціальної поведінки залучених акторів» [1].

А. Вінделер пропонує розуміти мережу як особливу структуру взаємодії між групами гравців (головними героями можуть бути як люди або - навіть в міжорганізаційних мережах - організації в інституціональному сенсі та компанії [2]), яка може бути визначеною через характеристику цих відносин. Характерні риси мережі визначають її природу та форму [3]. До них можуть бути віднесені такі категорії, як предмет взаємодії (продукти або послуги, інформація, емоції тощо), форма (період та близькість зв'язків) та інтенсивність (частота взаємодії) тощо [4].

Відповідно до вищевизначеного визначення соціальну мережу можна розуміти як форму (між-організаційної) корпоративної мережі. Організаційна структура економічної діяльності, що має на меті досягнення конкурентних переваг, характеризується комплексом взаємних більш коопераційних, ніж конкурентних, відносно усталених відносин між де-юре незалежними, проте де-факто економічно взаємозалежними підприємствами [4].

З точки зору транзакційних витрат організаційна структура корпоративної мережі є сформованою гібридною формою координації економічних обмінних відносин у континуумі ринку та ієрархії. Щодо категорії ринку корпоративні мережі ідентифікуються через кооперацію скоріше, ніж через практику конкуренції.

Мілс та Сноу зазначають, що корпоративні мережі як структури кооперації ґрунтуються перш за все на відносинах ланцюгу створення вартості [5].

Дж. Сідоу зробив спробу формування типології між-організаційних мереж в залежності від диференціації мети та причин їх створення (табл. 1).

Таблиця 1.

Типологія мереж з точки зору між-організаційного підходу

Тип мережі	Визначення основаних рис
«Індустріальні / Сервісні» мережі	Секторальна приналежність більшості членів мережевої корпорації
«Стратегічні / Регіональні» мережі	Тип провідних або додаткових атрибутів
«Локальні / Глобальні» мережі	Масштаб реальної експансії мережі
«Вертикальні / Горизонтальні» мережі	Позиція компаній в ланцюгу створення вартості
«Стабільні / Динамічні» мережі	Усталеність формального членства проти усталеності мережевих відносин
«Ієрархічні / Гетерархічні» мережі	Контроль відповідно типу лідерства
«Централізовані / Децентралізовані» мережі	Рівень поліцентричності
«Формальні / Неформальні» мережі	Формалізм проти дієвості мережі
«Відкриті / закриті» мережі	Можливість входу та виходу з мережі
«Соціальні / економічні» мережі	Основні суб'єкти мережевих відносин
«Усталені / емерджентні» мережі	Тип емерджентності
«Первинні / вторинні» мережі	Позиція відносно центральної компанії (ядра мережі)

Визначаючи зв'язок між такими ознаками мереж, як рівень контролю (ієрархічні/гетерархічні) та усталеність відносин (стабільні/динамічні), Сідоу пропонує наступну матрицю типології мереж компаній (рис. 1).



Рис. 1. Типологія мереж компаній [4]

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

Як представлено на рис. 1 типологія мережевих компаній диференціюється на чотири типи: стратегічні мережі, регіональні мережі, проектні мережі та віртуальні підприємства [4].

Стратегічні мережі зазвичай включають одну або декілька фокальних компаній та характеризуються відносно стабільними відносинами у вертикальному ланцюгу створення вартості. Фокальні компанії, які називають «компаніями-центрами», представлені крупними підприємствами, що сфокусовані на споживачах. Координація відносин у таких мережах є формально усталеною, а структура відносин ґрунтується більше на ієрархії розподілу влади, ніж трастових коопераційних угодах.

Регіональні мережі, як правило, включають переважно малі та середні компанії, що формують регіональні агломерації, або так звані «кластери» [5]. Мотивацією створення таких мереж є, перш за все, створення інновацій, які спрямовані на зміцнення конкурентних переваг та досягнення економії на масштабах. На відміну від стратегічних мереж, регіональні мережі не ґрунтуються на фокальній ієрархії, а мають зазвичай поліцентричну ієрархічну організацію та фокусуються на реалізації емерджентних стратегій. Такі стратегії іноді називають «колективними стратегіями» [5], у зв'язку із тим, що потреби бізнес-процесів об'єднання компаній мають зустрічати відповідне забезпечення ресурсами та зусиллями з боку її учасників. Дж. Сідоу зазначає, що регіональні мережі є часто включеними до стратегічно керованих міжнародних мереж.

Проектні мережі характеризуються обмеженою кооперацією гравців мережі. Такий тип мереж побудований скоріше на принципах ієрархії, ніж гетерархії, найбільше представлений в сфері будівництва, кіно- та теле-індустрії.

Віртуальне підприємство координує діяльність компаній, що працюють за аутсорсингом в межах проектної мережі. Його специфікою є використання декількох компаній між-організаційних інформаційних систем. Такий тип кооперації зазвичай обмежений в часі.

За даними міжнародної консалтингової компанії Orbis, у світі налічується понад 37 млн. економічних акторів: як фізичних осіб, так і фірм, які розміщені в 194 країнах світу.

Результати аналізу глобальних мереж розкривають «архітектуру» глобальної власності [6]. Глобальна мережа ТНК включає три типи економічних акторів: 77456 акціонерів, 43060 ТНК і 479 992 беруть участь компанії. Загальна мережа складається з 600 508 вузлів і 10006987 зв'язків [6].

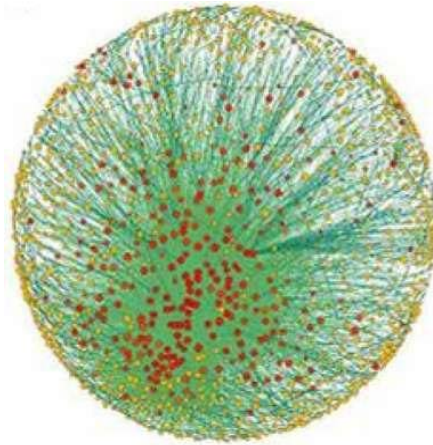


Рис. 2. Топологія глобальної мережі ТНК за С. Віталі, Дж. Глеттфілдером та С. Баттістоном [6]

Одним з типів організації мережі є структура «краватка-метелик» (рис. 3), де велика частина потоків управління консолідована основними фінансовими інститутами. «Краватка-метелик» складається з вхідних зв'язків (IN) і вихідних зв'язків (OUT), сильно зв'язного компонента або ядра (SCC) - безлічі фірм, в яких кожен член володіє безпосередньо та / або побічно часткою кожного іншого члена.

Мережа складається з безлічі невеликих зв'язних компонент, але 3/4 всіх вузлів належать провідним ТНК світу, що становить 94,2% від загальних операційних доходів ТНК.

Серед топологічних властивостей мережі необхідно зазначити наступне:

- велику кількість зв'язків шляхом взаємного перехресного володіння акціями;
- об'єднання їх у сильно зв'язану компоненту (СЗК);
- найбільші об'єднання компонент містять тільки один домінуючий центр сильно зв'язаних компонент (LCC) (1347 вузлів).

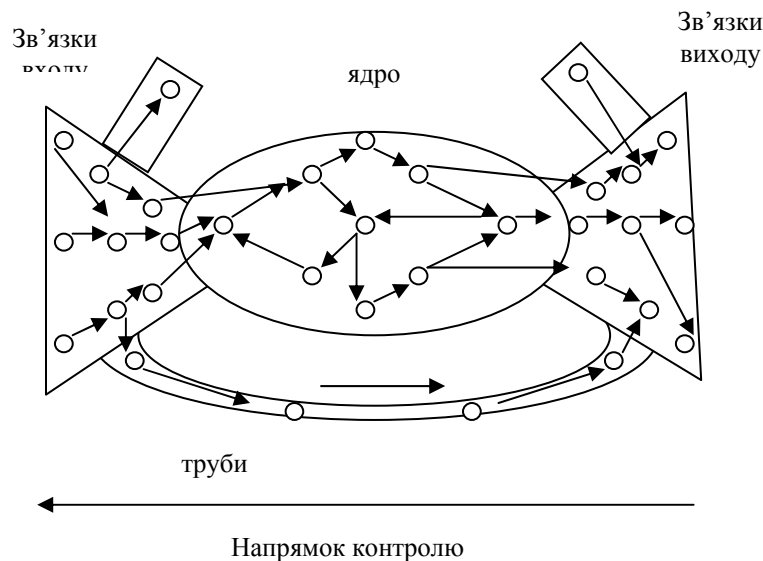


Рис. 3. Схема структури мережі ТНК «Краватка-метелик»

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

Мережева структура ТНК «метелик» складається з найбільших пов'язаних компонент (LCC) та інших зв'язків-компонент (OCC). Масштаб зв'язків логарифмічно пов'язаний із часткою в доходах від операційної діяльності ТНК (рис.4).

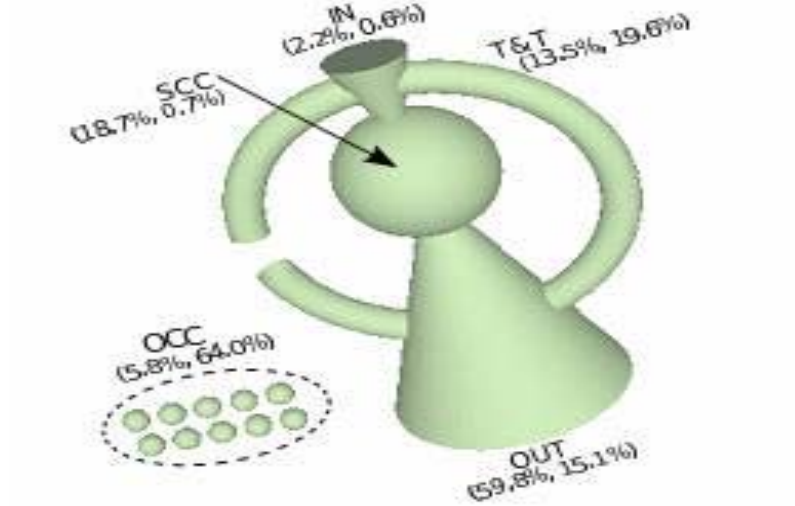


Рис. 4. Мережева структура – «Метелик»

Таким чином, внутрішня структура мережі ТНК має вигляд «метелика». Її особливість в тому, що сильно пов'язана компонента, або ядро, дуже мало у порівнянні з іншими частинами структури, а вихідних зв'язків набагато більше, ніж тих, що входять.

Згідно із дослідженнями Дж. Глеттфілдера менше 1% компаній контролюють до 40 % всієї мережі [6].

Як свідчить дослідження, проведеного на початку 2000-х років Камінські [7], роль Центрально-та Східноєвропейських країн у європейській торгівлі постійно зростає, торгівля країн Центральної та Східної Європи особливо сконцентрована у ЄС. Камінський називає цей феномен експортною фрагментацією виробництва в повному експорті ЄС. Найбільша частка її є характерною для Словаччини та Угорщини (понад 40%). Частка ЄС у торгівлі частинами та компонентами з країнами Центральної та Східної Європи більше ніж, це обумовлено розміром європейського ринку.

Порівняльна перевага країн Центральної та Східної Європи в частинах і компонентах збільшувалася з початку дев'яностих, після змін в торгівлі, які відбулися в країнах Європейського союзу. Порівняльні переваги країн Центральної та Східної Європи визначаються на стадії процесу зборки як найбільш трудомісткій стадії виробництва. Деякі серед найбільш передових країн Центральної та Східної Європи, наприклад Словенія, поступово збільшують частку на ринку експорту компонентів, спеціалізуючись на всіх стадіях виробництва.

Камінський безпосередньо досліджував кооперацію в чотирьох галузях промисловості: автомобільній, виробництві офісного обладнання, інформаційних технологіях та меблевому виробництві. Дослідження доводять свідчення організації мережі між ЄС та країнами Центральної і Східної Європи. Проте не всі країни Центральної і Східної Європи приймають участь в цих мережах. Значну роль виграють країни вступу першої черги. Особливо динамічно кооперація розвивається між країнами ЄС та Словаччиною, Польщею і Чеською республікою в автомобільній галузі; Угорщиною і Естонією в електроніці. Ці результати свідчать, що наявність дешевої робочої сили не є достатнім фактором для вступу у змагальний процес у міжнародній фрагментації виробництва, особливо щодо навиків в інноваційних галузях промисловості.

Формування регіональних мереж взаємодії є притаманним для політики як країн Європи в цілому, так і для країн Південно-Східної Європи зокрема. «Європейський Кластерний Альянс», який створено під егідою PROINNO Європейська ініціатива, забезпечує діалог між платформами регіональних, національних та європейських акторів з метою визначення і реалізації порядку денного спільної європейської політики. Роль Європейської Комісії в цьому процесі полягає, перш за все, у сприянні всім формам співробітництва, яке б могло привести до зростання конкурентоспроможності європейських кластерів, у реалізації політики взаємодоповнень регіональних і національних конкурентних переваг для побудови міцних груп в Європі, тобто сприянні консолідації розсіяної картини груп в Європі, включаючи допомогу у вирівнюванні регіонального розвитку. Роботу по узагальненню статистичної інформації та практики функціонування кластерів в Європі покладено на нещодавно створену Європейську Кластерну Обсерваторію.

За її даними серед країн Південно-Східної Європи – членів ОЧЕС лідером по кількості зайнятих у кластерних утвореннях є Сербія. У секторальному розподілі в Сербії найбільшу кількість зайнятих задіяно в сфері виробництва одягу, автомобілебудуванні, бізнес-послугах, фінансовому секторі, у сфері виробництва фурнітури (рис. 5).

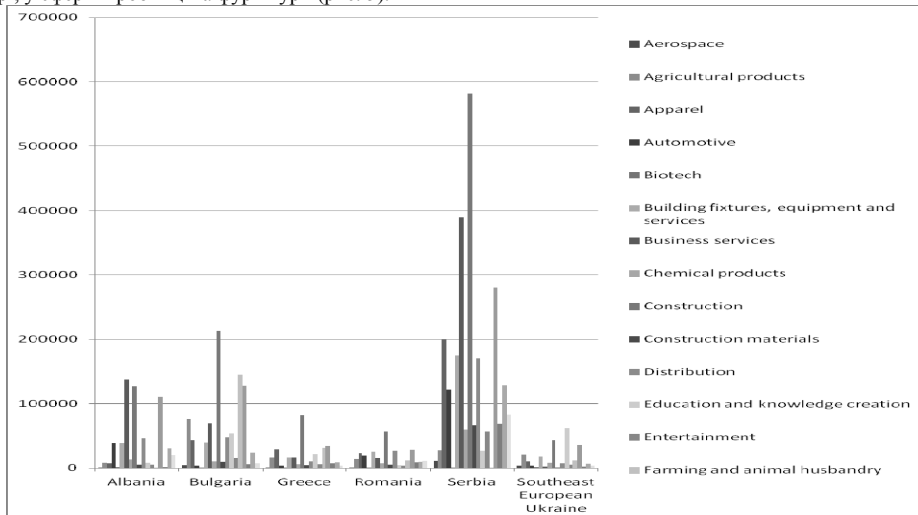


Рис. 5. Секторальний розподіл зайнятих в кластерах по Південно-східних країнах Європи - членах ОЧЕС (складено за даними [10])

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

У розрізі кількості діючих підприємств в рамках кластерних утворень серед даної групи країн є Румунія, якій притаманна концентрація кластерів у сфері бізнес-послуг, будівництва, туризму та готельному бізнесі (рис. 6).

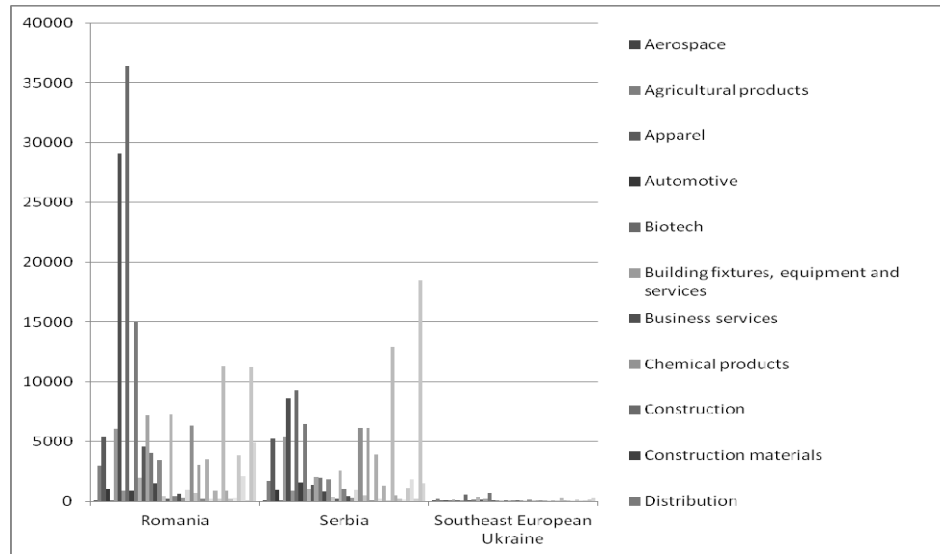


Рис. 6. Секторальний розподіл підприємств в структурах кластерів Румунії, Сербії та України, кількість підприємств, 2009 р. (складено за даними [10])

Серед кластерних проєктів країн Південно-східної Європи - членів ЄС та ОЧЕС у каталозі Європейської Платформи Кластерного Співробітництва 21 проєкт представлено Болгарією (переважно ІТ-технології та туризм) , 12 – Грецією (ІТ-технології, біотехнології, нанотехнології) та 38 – Румунією (переважно ІТ-технології, туризм, автомобілебудування).

Таблиця 2.

Кластерні проєкти країн Південно-східної Європи - членів ЄС та ОЧЕС Європейської Платформи Кластерного Співробітництва (складено за даними [11])

№	Назва	Сектор	Країна	Region
1	Green Synergy Cluster	Не визначений	Болгарія	Oblast Plovdiv
2	Maritsa Vegetable Crops Research Institute	Не визначений	Болгарія	Oblast Plovdiv
3	ICT Cluster	ICT	Болгарія	Oblast Sofiya
4	Mechatronics and Automation Cluster	Мехатроніка	Болгарія	Oblast Sofiya
5	BAAT - Tourism Cluster Green Bulgaria	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
6	Bulgarian Media and Printing	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
7	Cluster Microelectronics and Embedded Systems	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
8	Electric Vehicle Industrial Cluster (EVIC)	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
9	Green Carpet of the East Rhodopes	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
10	Industrial Cluster Srednogorie Med	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
11	Tourism Cluster Balkania	Не визначений	Болгарія	Oblast Sofiya
12	BCT - Bulgarian Cluster "Telecommunications"	Телекомунікації	Болгарія	Oblast Sofiya
13	Cluster for accessible tourism	Туризм	Болгарія	Oblast Sofiya
14	Bulgarian Furniture Cluster	Дерево/папір/фурнітура	Болгарія	Oblast Sofiya
15	CASTRA	Аерокосмічна	Болгарія	Oblast Sofiya-Grad
16	Bulgarian Industrial Association	Бізнес- та фінансові послуги	Болгарія	Oblast Sofiya-Grad
17	Cluster for Health Tourism Bulgaria	Туризм	Болгарія	Oblast Sofiya-Grad
18	Marine Cluster Bulgaria	Пароплавання	Болгарія	Oblast Varna
19	Consortium Elemon - electrical engineering	Не визначений	Болгарія	Oblast Varna
20	ICT CLUSTER-VARNA	Не визначений	Болгарія	Oblast Varna
21	Varna-Tourism	Не визначений	Болгарія	Oblast Varna
22	Hellenic Bio Cluster (Hbio)	Біотехнології	Греція	Attica
23	gi-Cluster	Мистецтво	Греція	Attica
24	si-Cluster	ICT	Греція	Attica
25	mi-cluster	Мікро- та нанотехнології	Греція	Attica
26	Hellenic Semiconductor Industry Association	Не визначений	Греція	Attica
27	ICT Central Macedonia SEPVE	Не визначений	Греція	Attica
28	Leading Tourism Cluster	Не визначений	Греція	Central Greece
29	nCPM	Не визначений	Греція	Central Greece
30	Organic Products Cluster	Не визначений	Греція	Central Macedonia
31	Wine Roads of Macedonia	Не визначений	Греція	Central Macedonia
32	FORTH (Foundation for Research and Technology )	Не визначений	Греція	Crete
33	Metalmanu	Не визначений	Греція	West Maced
34	Agro-Food Regional Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Arad
35	Dacia Renault Cluster	Автомобільний	Румунія	Județul Argeș
36	ACAROM	Не визначений	Румунія	Județul Argeș
37	ARACO	Не визначений	Румунія	Județul Bacău
38	Carpathian Tourism Cluster Romania	Не визначений	Румунія	Județul Brașov
39	ELECTROPRECIZIA Electrotechnical Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Brașov
40	TAC Transylvania Aerospace Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Brașov

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

41	Romanian Water Cluster	Зелені технології	Румунія	Județul Cluj
42	TRANSILVANIA CLUSTER	ICT	Румунія	Județul Cluj
43	BIOCARO (Biofuels Technology)	Не визначений	Румунія	Județul Cluj
44	Geothermal Energy Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Cluj
45	TREC Transnational Renewable Energies Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Cluj
46	Romanian Maritime Cluster	Пароплавання	Румунія	Județul Constanța
47	Tourism South East	Туризм	Румунія	Județul Constanța
48	ASIMCOV	Не визначений	Румунія	Județul Covasna
49	Green energy cluster	Не визначений	Румунія	Județul Covasna
50	PRO WOOD Regional Wood Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Covasna
51	REN ERG Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Covasna
52	ICT Oltenia Cluster	ICT	Румунія	Județul Dolj
53	ICT Regional Competitiveness Pole	ICT	Румунія	Județul Dolj
54	REGIOFA Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Harghita
55	ACSSE	Не визначений	Румунія	Județul Iași
56	Agro-food Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Iași
57	TURINN Cluster	Туризм	Румунія	Județul Mehedinți
58	Furniture Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Mureș
59	ASTRICO Textiles Cluster	Не визначений	Румунія	Județul Neamț
60	Tourism Prahova Cluster	Туризм	Румунія	Județul Prahova
61	Tourism Regional Cluster	Туризм	Румунія	Județul Suceava
62	AUTOMOTIVEST	Автомобільний	Румунія	Județul Timiș
63	Romanian Sustainable Energy Cluster - ROSENC	Енергетика	Румунія	Județul Timiș
64	ICT Regional Cluster	ICT	Румунія	Județul Timiș
65	ADR VEST	Не визначений	Румунія	Județul Timiș
66	Cluster Traditions Manufacture Future TMV Sud Est	Не визначений	Румунія	Județul Vrancea
67	Agro-Food Cluster Bucharest	Не визначений	Румунія	Municipiul București
68	ELINCLUS	Не визначений	Румунія	Municipiul București
69	Fashion Clothes Cluster	Не визначений	Румунія	Municipiul București
70	INMA BUCURESTI	Не визначений	Румунія	Municipiul București
71	Romanian Textile Concept Cluster	Текстиль	Румунія	Municipiul București

Формам мережевої взаємодії останнім часом приділяється зростаюча увага міждисциплінарних досліджень. Проте більшість емпіричних досліджень відносяться до категорії якісних у зв'язку із браком статистичної бази даних, яка б дозволяла визначити динамічні секторальні та географічні тенденції і закономірності у формуванні мережевої взаємодії економічних акторів. Особливо це стосується дослідження глобальних мереж. Проблема полягає у полі ідентифікації прямих та опосередкованих, явних та латентних міжфірмових зв'язків. Відповідні дослідження на сьогодні знаходяться на стартовій стадії, для якої характерне широке використання кейс-методу.

Успішним прикладом інтеграції регіональних кластерів у транснаціональні мережі є кластер Mechatronics (Австрія), що представляє собою мережу підтримки інноваційних сил і міжнародної конкурентоспроможності компаній в машинобудівництві і промисловому будівництві. Кластер Mechatronics бачить себе як екстраординарна мережа філій для машинобудівних та будівних компаній та компаній інших пов'язаних ділових гілок, таких як будівництво обладнання і апаратів, технологія і постачання компонентів, R&D, освіта і навчання.

Ядром кластера є мехатроніка як дисципліна, що об'єднує механіку, електроніку і обчислення, є обов'язковою частиною економічного та повсякденного життя.

Головна мета Mechatronics - збільшення конкурентоспроможності за допомогою розширеної інноваційної сили та подальшого розвитку ключових знань серед компаній партнера. Центральну роль у цьому завданні грає інтенсифікація взаємодії між компаніями партнера і радами R & D. Через активне товариство в мережі компанії отримують ранні попередження подій і тенденцій, які збираються сформувати конкурентоспроможну ситуацію і можуть таким чином збільшити їх конкурентоспроможність у спільній формі. Насамперед, це посилення міжфірмового співробітництва між маленькими та середніми компаніями – постачальниками, можливостей експлуатації потенціалу нововведення і спільних дій [12].

Кластер включає 341 підприємств-учасників, близько 57 тис. зайнятих, обсяг продажів кластеру складає близько 11 млн. євро. Секторальний розподіл діяльності учасників кластеру представлено на рис. 7.



Рис. 7. Секторальний розподіл діяльності учасників кластеру Mechatronics

Карту транснаціональної мережі учасників взаємодії з кластером Mechatronics представлено на рис. 8.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

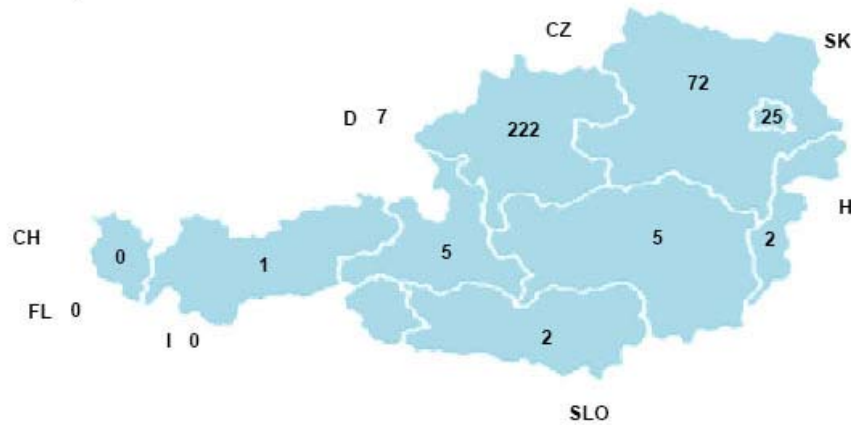


Рис. 8. Карта транснаціональної мережі учасників взаємодії з кластером Mechatronics

Проекти інтеграції кластеру Mechatronics у мережу транснаціональної взаємодії здійснюються за підтримки декількох програм Європейських ініціатив (табл. 3). До мережі взаємодії активно залучаються кластерні утворення у країнах Південно-східної Європи.

Таблиця 3.

Проекти транснаціонального співробітництва учасників кластеру Mechatronics

Назва проекту	Програма
CNBC - Cluster and Network Cooperation for Business Success in Central Europe	INTERREG 4B Central Europe (2nd) Call
Access - ACCelerating regional competitiveness and sector-based excellence through innovation management tools and techniques	Central Europe Programme (Interreg 4B)
VIVA INNOVATION - project for increasing innovation in the European economy	Sixth Framework program / Coordination Actions
Cooperation project for technological and innovation possibilities in Upper Austria- Bavaria	INTERREG 3A Austria-Germany
DCP Development of a Clustering Policy for Turkey	EuropeAID, The National Pre-Accession Financial Assistance Programme for Turkey 2005
CEE-Cluster Network Central & Eastern European Cluster and Network Area	EU project, 6. Rahmenprogramm, Research & Innovation

Європейська Комісія сприяє зміцненню транснаціонального співробітництва між групами, які мають взаємний інтерес, декількома шляхами:

- полегшує зв'язок між політикою групи та державною політикою та програмами: даний напрям фінансуються програмою PROINNO Європейські ініціативи, яка сприяє просуванню транснаціонального співробітництва в області політики нововведень. В даний час, чотири таких мережних кластера було сформовано на рівні політики. Два з них мають справу із забезпеченням разом програми регіональних кластерів, розташованих у цій географічній області, такий як Регіон Балтійського моря та Центральна Європа, в той час як дві інші ініціативи прагнуть розвиватися в напрямку об'єднання дій в області передачі технології, транснаціоналізації, залученню до кластеру підприємств малого та середнього бізнесу. Ці ініціативи формуються за підтримки Європейського Кластерного Альянсу, який сприяє співпраці між партнерами, залученими в ініціативи у ряді горизонтальних проблем, таких як управління кластером, фінансування підтримки кластеру та експлуатація кластеру;

- створює мережу взаємодії між регіональною владою, підприємствами та дослідницькими ініціативами на європейському рівні – це ініціатива «Регіони знань», 7-ма Рамкова Програма наукових досліджень та розвитку, які мають на меті посилення потенціалу і конкурентоспроможності регіонів ЄС, особливо заохочуючи і підтримуючи розвиток і транснаціональну організацію мережі регіональних дослідницьких кластерів. Ініціатива прагне збільшити рівень інвестицій у дослідження в Європі до 3% валового внутрішнього продукту через реалізацію об'єднаних планів дії;

- полегшує міжрегіональне співробітництва: політика Єдності недавно започаткувала нову ініціативу - «Регіони Економічних Змін» як подальший крок у зусиллях щодо збільшення внеску у зростання і створення робочих місць. Це відповідає цілям модернізації Лісабонського Порядку Денного і фокусується на потребах у нововведеннях. Ця ініціатива використовує досвід співпраці у 2000-2006 рр. під егідою програми INTERREG ІІІС, в рамках якої була започаткована підтримка міжрегіонального співробітництва та URBACT – мережі кращих практик обміну між європейськими містами. Ці дві програми створили численні мережі, що зв'язують регіональних і місцевих акторів по всій Європі. Це ноу-хау забезпечує цінний актив, який регіональна політика може принести в економічний розвиток в Європі у формі «капітал відносин»;

- створює мережі взаємодії між кластерами на операційному рівні: такі дії в даний час фінансуються Європейською ініціативою INNOVA, яка в цілому підтримує 11 мереж кластерів, що діють в різних секторах. Мета цих дій - допомогти кластерам співпрацювати з іншими кластерами по всій Європі задля обміну досвідом, дослідження можливості стратегічного співробітництва між ними і розвитку стратегічних партнерств, мінімізація витрат і зростання конкурентоспроможності на глобальному ринку. Прикладом може бути угода між 45 автомобільними регіонами про співпрацю в рамках "Європейської Автомобільної Стратегічної Мережі", яка прагне поєднувати урядові дії і галузеві драйвери в цьому секторі в Європі. Подібною ініціативою є також ініціатива між трьома європейськими проектами INNOVA, що займаються розвитком у космічному секторі і особливо в області супутникових навігаційних систем, засновані на системі Galileo;

- полегшує дослідження кращих стратегій задля підтримати прийняття рішень у сфері диференціювання та взаємодоповнювання між європейськими кластерами в глобальному контексті: політика сприяння розвитку кращого розуміння та поширенню інформації про програми кластерів і врегулювання пріоритетів в державах-членах під егідою PROINNO Європа і ERAWATCH;

- досягає синергію від спільних дій в рамках Європейських Технологічних Платформ (ETPs), які здійснюються у сфері промисловості, НДДКР, фінансах, регуляторами і представниками міністерств держав-членів у певному секторі технології або промисловості. ETPs

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ**

функціонує як стратегічний інтерфейс між акторами у розвитку спільного бачення. ETPs є важливим інструментом стимулювання транснаціональної співпраці між регіональними кластерами.

На сьогодні традиційна організація діяльності кластерів не достатня для досягнення мети європейської спільноти у будівництві Європейського Простору Інновацій та конкурентоздатних кластерів. Стратегічний підхід до організації транснаціонального співробітництва кластерів є необхідним для досягнення політики розвитку на всіх рівнях.

Проведене дослідження свідчить про високий потенціал залучення кластерних утворень до транснаціональних (глобальних) мережових структур. У великій кількості досліджень між поняттями «кластер» та «мережа» проводиться паралель. Так, німецький дослідник Арндт вводить поняття «кластерна мережа» [13], Бессант та Цекоурас визначають кластер як регіональний тип мережі знань [14]. Траудт пропонує сучасні мережі в широкому розумінні визначати як кластери [15].

З іншого боку, дослідження, проведені Розенфілдом, Боде, Талмон Л'Армі та Алігом, переконливо свідчать про наявність суттєвих відмінностей між цими поняттями [6, 16]. Головною визначальною рисою мережі, на думку Розенфілда, є закритість її як клубу, створеного задля взаємодоповнення ресурсів на засадах кооперації щодо потреб спільного бізнесу. На відміну, від мереж, кластери – це відкрита форма взаємодії для компаній, які діють у певній сфері, мають певні компетенції та час від часу вступають в кооперацію.

Центральним елементом кластерів, з точки зору Розенфілда, є географічна концентрація його гравців. Відносини конкуренції між гравцями є ключовим дискусійним моментом багатьох досліджень. М.Портер зазначає, що відносини конкуренції є притаманним для кластерів. Проте, він також зазначає, що гравці кластеру визначають кооперацію як основну форму взаємодії заради реалізації спільного бачення. Таким чином, для характеристики відносин всередині кластерів Бранденбургом та Налебуффом запропонована категорія «коопетішн» (поєднання англ. “cooperation” та “competition”). Відносини між гравцями кластера можуть трансформуватися у будь-які види від конкуренції до кооперації.

Таким чином, для мереж характерні відносини на засадах кооперації. Географічна концентрація не є обов'язково притаманною рисою мережі. Виробничі мережі можуть мати глобальний характер у той час, як їх інноваційні складові можуть покривати невеличкі регіони.

Мережі можуть приймати форму кластерів на регіональному рівні. Соціальні мережі, на думку Мартіна та Сандлея, в рамках кластерів є екстернальним ефектом регіональної агломерації підприємств. Мережі не обов'язково повинні бути елементом кластерів. Формування кластера не свідчить про обов'язкове створення мережі.

Таким чином, параметри диференціації між кластерами та мережами виявляються у такій площині:

- Географічна експансія: мережі можуть формуватися у континуумі між глобальним та регіональним рівнем, у той час як кластери концентруються переважно в рамках регіонів;
- Між-фірмові відносини: у той час як мережі ініціюються для закритої кооперації, компанії, які діють в кластерах можуть покривати різні форми взаємодії від кооперації до конкуренції (рис. 9).

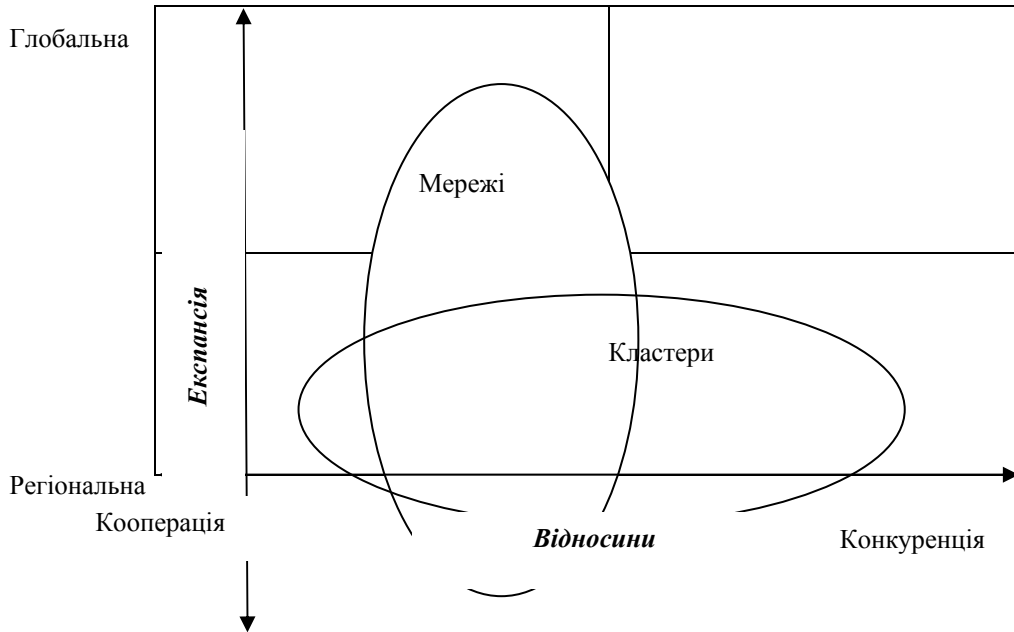


Рис. 9. Матриця «Мережі-кластери» [6]

Ринки регулюються керівництвом мереж, але не можна стверджувати, що конкуренції на них не існує. Навпаки, конкуренція зберігається, навіть набуваючи нових рис. Підвищується значення внутрішнього підприємництва. У той же час для моделювання внутрішнього ринку не придатні більшість з використовуваних моделей, оскільки масштаби внутрішніх ринків весь час зростають.

Стійкі довгострокові об'єднання з двома і більше учасниками перестали бути ситуаційним управлінським рішенням, з іншого боку у все більшій кількості галузей виживання в умовах внутрішньонаціональної та міжнародної конкуренції стало залежати від участі в подібних альянсах традиційних суперників.

Спільними причинами таких організаційних змін є:

- зростання рівня конкуренції і поява нового типу конкурентної боротьби, заснованої на вертикальних і горизонтальних взаємозв'язках між фірмами й усередині них;
- широке використання нових інформаційних технологій, які зробили можливим створення абсолютно нової мережі більш розрізнених, розосереджених і гнучких зв'язків в економічній діяльності;
- бажання покупців і продавців знизити рівень невизначеності за допомогою встановлення повного контролю над процесами, в тому числі і через формальні контракти або зростання довіри і прихильності, які досягаються в процесі тривалої взаємодії з іншими учасниками ринку;
- прагнення отримати доступ до ресурсів, що контролюються іншими учасниками ринку.

**СПИСОК ДЖЕРЕЛ:**

1. Mitchell J. C. The Concept and Use Of Social Networks // J.C. Mitchell. Social Networks in Urban Situation. Manchester: Manchester University Press, 1969. P. 1-32
2. Windeler A. Spuren im Netzwerkdschungel: Typen von Unternehmensnetzwerken und Besonderheiten ihrer Koordination // H.Hirsch-Kreinsen, M. Wannoffel. Netzwerke kleiner Unternehmen. Praktiken und Besonderheiten internationaler Zusammenarbeit. Berlin: Sigma, 2003.



## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

S. 35-60

3. Welge M.K., Al-Laham A. Strategisches Management. Grundlagen – Prozess – Implementierung. 5<sup>th</sup> ed. Wiesbaden: Gabler. 2008
4. Sydow J. Strategische Netzwerke. Evolution und Organization, Wiesbaden: Gabler, 1992
5. Miles R.E., Snow C.C. Organization: New Concept for New Forms // California Management Review. 1986. Vol. 28. No 3. P. 62 -73.
6. Bode A., Talmon L'Arme T.B., Alig S. Clusters Vs. Networks – a Literature-based approach towards an integrated concept // Business Networks and Cluster Policy. – Moscow: HSE, 2001
7. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support // DG ENTERPRISE AND INDUSTRY REPORT. - EC: ENTERPRISE AND INDUSTRY DIRECTORATE-GENERAL
8. Vitali S., Glattfelder J.B., and Battiston S. The network of global corporate control
9. Navaretti G.B., Haaland J., Venables A. Multinational Corporations and Global Production Networks: The Implications for Trade Policy [www.clusterobservatory](http://www.clusterobservatory)
10. [www.europeanclustercollaborationplatform](http://www.europeanclustercollaborationplatform)
11. [www.mechatronik-cluster.at](http://www.mechatronik-cluster.at)
12. Arndt O. Handbuch zum 1. Clusterwettbewerb des Landes Hessen. Wiesbaden: Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung, 2008
13. Bessant J., Thekouras G. Developing Leaning Networks // AI&Society, 2001. Vol. 15. No 1-2. P. 82-98
14. Traudt G. Cluster trifft Megatrend // Landesbank Hessen-Trüringen Girozentrale Volkswirtschaft / Research. Frankfurt: Helaba Volkswirtschaft / Research, 2008. S. 3
15. Rosenfeld S.A. Brining Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. 1997. Vol. 5. No. 1 P. 3-23

### РЕЗЮМЕ

Статтю Орехової Т.В. та Орехова М.О. «Транснаціональні бізнес-мережі: нові реалії формування макро-регіонального економічного середовища» присвячено проблемі визначення взаємодії та взаємопроникнення процесів кластеризації та формування транснаціональних (глобальних) бізнес-мереж як визначальних тенденцій для регіонального розвитку країн Південно-Східної Європи. В роботі зроблено критичний аналіз існуючих визначень дефініції «мережа», наведено типологію мереж з точки зору між-організаційного підходу. Визначено типи внутрішньої організації глобальних мережевих структур та диференціації в категоріях «мережа» і «кластер». Проаналізовано тенденції кластеризації країн Південно-східної Європи. Шляхом кейс-методу визначено шляхи інтеграції регіональних кластерів до транснаціональних і глобальних мереж.

**Ключові слова:** транснаціоналізація, мережеві структури, кластери, міжфірмові зв'язки, країни Південно-східної Європи, європейська регіональна політика.

### РЕЗЮМЕ

Статья Ореховой Т.В. и Орехова М.О. «Транснациональные бизнес-сети: новые реалии формирования макро-региональной экономической среды» посвящена проблеме определения взаимодействия и взаимопроникновения процессов кластеризации и формирования транснациональных (глобальных) бизнес-сетей как определяющих тенденций для регионального развития стран Юго-Восточной Европы. В работе сделан критический анализ существующих определений дефиниции «сеть», приведена типологию сетей с точки зрения меж-организационного подхода. Определены типы внутренней организации глобальных сетевых структур и дифференциации в категориях «сеть» и «кластер». Проанализированы тенденции кластеризации стран Юго-Восточной Европы. Путем кейс-метода определены пути интеграции региональных кластеров в транснациональные и глобальные сети.

**Ключевые слова:** транснационализация, сетевые структуры, кластеры, межфирменные связи, страны Юго-Восточной Европы, европейская региональная политика.

### SUMMARY

The article of Orekhova T.V. and Orekhov M.O. "The transnational business networks: the new realities of forming a regional macro-economic environment" is devoted to the problem of determining the interaction and interpenetration of the clustering process and the formation of transnational (global) business networks as the defining trends of regional development in South-Eastern Europe. We made a critical analysis of existing definitions of "network", presented a typology of networks in terms of inter-organizational approach. The types of internal organization of global networks and differentiation in terms of "network" and "cluster" are defined. Trends clustering of countries in South-Eastern Europe are analyzed. The path of integration of regional clusters into the transnational and global networks are determined through the case-method.

**Keywords:** transnationalization, networks, clusters, inter-firm links, the countries of South-Eastern Europe, the European regional policy.

## КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ СТРАН ПРИЧЕРНОМОРЬЯ

**Остапенко А.И.**, аудитор, аспирант кафедры «Мировое хозяйство и международные экономические отношения» Донецкого национального университета

**Постановка проблемы.** В современных условиях хозяйствования уровень экономического развития и темпы экономического роста стран, как правило, характеризуются значимостью научно-технического прогресса в интеллектуализации производства. Интенсивность инновационной деятельности во многом сегодня определяется уровнем экономического развития: в глобальной экономической конкуренции опережают те страны, которые обеспечивают условия для развития интеллектуальной собственности, которая в свою очередь, становится одним из основных активов целостно-имущественного комплекса международных компаний, а обмен разными объектами интеллектуальной собственности превращается в самостоятельную область экономических отношений.

В условиях интернационализации в первую очередь инновационных процессов создания интеллектуальной собственности, происходит интенсивное международное сотрудничество стран с целью создания соответственной инфраструктуры, которая способствует внедрению инвестиций в создание новых видов интеллектуальной собственности и ее защиты в глобальном масштабе. Не являются исключением и страны Черноморского бассейна.

Однако при этом, на пути коммерциализации интеллектуальной собственности, международные компании зачастую сталкиваются с рядом проблем, которые негативно влияют на их конкурентные позиции на рынке. Таким образом, определение и анализ проблем коммерциализации интеллектуальной составляющей международной конкурентоспособности компаний, а также поиск возможных путей их решения является актуальным вопросом в современных условиях хозяйствования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблематике интеллектуальной собственности в условиях глобализации мировой экономики посвящены многочисленные труды отечественных и зарубежных авторов. Значительный вклад в исследование интеллектуальной собственности и проблем ее коммерциализации внесли отечественные экономисты Бекетов Н.В., Бовин А.А., Гаврилова Н., Воропанова И.Н., Дегина И., Дынина Н.В., Ильшев А.М., и др. Работы Козырева А.Н. и Макарова В.Л. посвящены оценке стоимости интеллектуальной собственности, а также оценке нематериальных активов и бизнеса в новой экономике. Основам интеллектуальной собственности, проблематике их использования и реализации, анализу наиболее современных методик оценки посвящены работы таких зарубежных