

УДК 334.012

К.Л. Нетудихатакандидат економічних наук, доцент
Чорноморський державний університет ім. П. Могили**М.М. Писаренко**кандидат економічних наук, доцент
Миколаївський міжрегіональний інститут ВНЗ ВМУРол "Україна"**МІЖФІРМОВІ МЕРЕЖІ ТА ІННОВАЦІЇ**

У статті розкрито природу міжфірмових мереж як нового феномену організації бізнесу та інституційної форми інноваційної діяльності. Обґрунтовано їх відносні переваги в контексті зміни парадигми у світовій економіці. Досліджено вплив зростання спеціалізації та невизначеності в економічній діяльності на організаційні детермінанти фірми (ресурси, транзакційні та координаційні витрати, інновації). Доведено, що сьогодні мережеве співробітництво виступає найбільш ефективним та інноваційним організаційним механізмом.

Ключові слова: міжфірмові мережі, інновації, знання.

I. Вступ

Сьогодні економічні системи й фірми зустрічаються з новими викликами, пов'язаними з безперервним розвитком технічного прогресу, глобалізацією, зростанням невизначеності та конкуренції. Здатність до навчання та інновацій має життєво важливе значення для фірми та її економічного процвітання. Загальновідомим є те, що інновація є, перш за все, соціальним процесом і не відбувається в ізоляції. Стає очевидним, що інноваційні результати сильно залежать від еволюції міжфірмових мереж.

Питання становлення та розвитку мережевих форм організації економічної діяльності висвітлювалися в працях С. Гошела, М. Грановеттера, Х. Графа, Дж. Нахап'єта, У. Кантнера, О. Уільямсона. Специфіку функціонування окремих видів економічних мереж досліджували у своїх працях Т. Бреннер, О. Горняк, Л. Доленко, С.-Х. Кім, Б. Кока, Дж. Лі, Р. Медхевен, Дж. Прескотт, Х. Чої. Багато праць присвячено вивченню інноваційних процесів. Зокрема, цим займалися У. Зандер, Б. Когут, І. Нонака, Р. Тояма, Дж. Спендер. Незважаючи на широкий спектр досліджень, багато питань залишаються дискусійними або не отримали адекватного рішення.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у розкритті природи міжфірмових мереж як нового феномену організації бізнесу та інституційної форми інноваційної діяльності, а також в обґрунтуванні їх відносних переваг у контексті зміни парадигми у світовій економіці.

III. Результати

Поняття "мережі" стало доволі популярним упродовж останніх років, але деякі кри-

тики вже вказують на зловживання ним [1]. Мережі часто описують як "вільні з'єднання": різні незалежні суб'єкти розвивають відносно вільні взаємини між собою, щоб досягнути деяких спільних цілей [2, с. 4]. Розбудова мережевих відносин та кооперації зазвичай займає тривалий період часу. Бажано, щоб кооперативні мережі характеризувалися високою спеціалізацією і взаємозалежністю, інтенсивними комунікаціями, довірою [3, с. 245]. Проте випадкові конфлікти і владна асиметрія також їм притаманні.

Аналіз мереж більше зосереджений на взаєминах і взаємодіях між суб'єктами й організаціями, ніж безпосередньо на цих суб'єктах або організаціях. Сьогодні науковці вивчають різні аспекти та рівні мережевої формалізації. Деякі дослідники беруть за основу міжлюдські відносини, підкреслюють не економічні основи соціального обміну, важливість взаємин між людьми для продуктивної кооперації, економічної ефективності та інноваційності [4; 5]. Інші застосовують структурний підхід та зосереджують увагу на конфігурації, кількості та якості зв'язків мереж [1; 3]. Дехто зупиняється на інституційній природі мереж, визначає їх як чітку організаційну альтернативу ринку та корпоративної ієрархії [2; 6].

Існує багато видів мереж. Вони можуть поділятися на вертикальні й горизонтальні. Вертикальні мережі об'єднують фірми або індивідуумів уздовж специфічного ланцюга доданої вартості, тоді як горизонтальні мережі сполучають їх у функціональних галузях (таких, як дослідження, виробництво, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг тощо). Останніми роками мережі також були створені між організаціями суспільного й приватного сектору. Наприклад, таке суспі-

льно-приватне партнерство було використано, щоб об'єднати певні суспільні товари з ресурсами приватного сектору в комерційних діях [7, с. 42]. Комерційне використання фундаментальних досліджень, які проводяться в університетах, забезпечується через університетсько-промислове партнерство.

Мережі можуть також бути диференційовані за географічною належністю: місцеві, регіональні, національні, міжнародні та глобальні. Тривалість відносин у мережах також може бути різною: наприклад, проектні групи або віртуальні корпорації створюються для досягнення конкретної мети на короткий термін, тоді як стратегічні альянси, спільні підприємства й бізнес-асоціації, як правило, мають довгострокові цілі. Нові інформаційні й комунікаційні технології значною мірою звільнили суб'єктів мереж від потреби бути у фізичній близькості. Традиційні соціальні мережі з комунікацією "обличчя до обличчя" доповнені віртуальними мережами й електронною взаємодією.

Кордони мереж можуть бути розмитими. У більшості випадків відсутні чіткі межі між мережею та її оточенням. Не завжди легко сказати, чи належить конкретна особа або організація до певної мережі, чи ні. Склад мережі може також змінюватися з часом. Старі члени можуть залишити її, а нові – приєднатися. Це означає, що мережі є відкритими конструкціями, відбувається розмиття кордонів. Проте доступ до мережі не завжди легкий, і витрати, пов'язані із залишенням мережі, можуть бути досить високими. Тому доцільно розділяти їх залежно від ступеня відкритості чи закритості.

Мережі також можуть розрізнятися залежно від рівня централізованості. Вони часто визначаються як об'єднання автономних соціальних суб'єктів, які мають рівні права. Тим не менш, взаємозалежність членів мережі може бути більш-менш симетричною. У деяких випадках малі підприємства можуть утворювати мережу партнерів з рівними правами та взаємодопомогою, а в інших випадках мережа може бути під керівництвом однієї або декількох "основних" фірм, які керують діяльністю інших партнерів за мережею [8, с. 725].

І, нарешті, за критерієм стабільності мережі також можуть істотно різнитися. Мережі, як правило, визначають як структуру слабопов'язаних суб'єктів, що полегшує вступ нових членів та вихід постійних. Це може означати, що склад мережі буде змінюватися досить швидко, і відносини в ній будуть досить нестабільними. Однак на практиці мережі, як правило, характеризуються тісною взаємозалежністю та високою довірою між їхніми членами. Обидва ці чинники сприяють стійкості зв'язків. Таким чином, мережі можуть бути стабільними й мінливими одночасно.

Сьогодні міжфірмові мережі відіграють важливу роль у розвитку інноваційних процесів. Це не можна ігнорувати, оскільки зростання інноваційної конкуренції швидко підвищує ресурсні й цінові переваги.

Переосмислення ролі мереж відбулося з останніми дослідженнями організаційних детермінант інновацій та пізнання, розробкою " нової, заснованої на знаннях теорії фірми" ("knowledge-based theory of the firm") [3, с. 248]. Б. Когут та У. Зандер навіть визначили фірми як "соціальні спільноти, що спеціалізуються на швидкості та ефективності створення і передачі знань" [9, с. 503].

У цій теорії ретельно аналізуються різні типи знань. Зокрема, велику увагу зосереджено на значенні мовчазних (неявних) та кодифікованих (явних) знань у забезпеченні конкурентоспроможності, розбудові зв'язків та інформаційних систем організацій. Наприклад, Дж. Спендер стверджував, що стійка конкурентна перевага може бути якнайкраще побудована на основі соціально-розподілених і мовчазних знань [5, с. 53]. І. Нонака та Р. Тоєма підкреслили динамічну взаємодію між мовчазною і кодифікованою базою знань організації у процесі розвитку нових знань [10, с. 421]. Р. Дафт та Р. Ленджел, у свою чергу, підкреслили важливість механізму "обличчя до обличчя" у край складних і невизначених ситуаціях, коли необхідно змінювати встановлені когнітивні межі [11, с. 563].

Теорія фірми підкреслює чотири організаційні чинники, які впливають на інноваційність компанії. Це різноманіття знань, інтенсивність спілкування, наявність додаткових активів, а також соціальний капітал. Основним способом розвитку соціального й наукового знання є створення нових комбінацій компонентів наявних знань. Обмін є необхідною умовою для цього. Нові комбінації можуть бути створені шляхом обміну і комбінування різних типів знань або через поєднання тих самих елементів знань поновому [3, с. 251].

Історично склалося, що нова комбінація знань з'являлася в винахідників, таких як Л. да Вінчі, Т. Едісон і А. Ейнштейн. Винахідливості таких "винахідників-героїв" часто сприяла їх усебічна підготовка, яка дала їм необхідне розмаїття знань і когнітивні межі, та ментальна гнучкість поєднувати різні види знань або створювати нові комбінації зі старих елементів знань. Однак сьогодні комплекти індивідуальних знань, як правило, настільки спеціалізовані, що потрібна різноманітність для великих інновацій. Це може бути досягнуто лише тоді, коли два або більше експерти об'єднують різні набори знань і створюють нову, частково загальну базу знань.

Знання різних осіб не можна дуже легко обміняти, комбінувати й розділити. Першою умовою є доступ фізичних осіб один до одного, наприклад, членство в тому чи іншому співтоваристві. Комбінація також вимагає розробки загальних когнітивних меж, спільної мови, дублювання структур знань (поглинаюча здатність) та визнання на метарівні один в одного предметних сфер [3, с. 256]. Процес поєднання та перебудови меж включає в себе як кодифіковані, так і неявні знання, на цьому етапі виникають труднощі у спілкуванні. Однак, як тільки встановлено загальні межі, база знань і мова, з'являється можливість у приватних осіб обмінювати інформацію та об'єднувати різні аспекти знань, які не були загальними для них. Це надає нові ідеї, перспективи, що інакше не могли б виникнути.

Розвиток спільної бази знань у осіб, які мають комплекти різних знань, потребує інтенсивної та довгострокової комунікації. Чим більше перед початком діяльності комплектів індивідуальних знань, тим складніше досягти взаємозв'язку. З одного боку, коли бази індивідуальних знань є абсолютно різними, комунікація, а отже, і створення загальних знань, стає недосяжною. З іншого боку, коли знання є схожими, то сполучення (комунікації) та створення загальних знань стають легким процесом. Тим не менш, низька різноманітність знань не сприяє навчанню та винаходам.

Взаємозв'язки між різноманітністю знань, інтенсивністю комунікацій та винахідливістю прагнуть набути форми перевернутої букви U [3, с. 248]. Проміжні рівні різноманітності знань, у яких сполучення комплектів різних знань все ще можливе, забезпечують найбільш сприятливе підґрунтя для великих винаходів. Крім того, "радикальність інновацій" може зростати з різноманітністю комбінованих знань.

Дж. Нахапіет і С. Гошел стверджують, що інтенсивні комунікації, які необхідні для створення нових інновацій, не можуть бути здійснені за допомогою ринкового механізму [3, с. 254]. На їхню думку, великі комунікаційні потоки вимагають ієрархічної організації. Це узгоджується з дослідженнями Р. Дафта та Р. Ленджела, вони відзначають, що нові знання, як правило, створені в тісній взаємодії "спільнот практики", які мають спільні рамки, професійний кодекс і базу знань [11, с. 567]. Малі підприємства можуть мати тільки одну спільноту практики, велика фірма може мати кілька функціонально розділених спільнот.

Різнманітність знань та інших ресурсів може виявитися недостатньою для великих нововведень у вузькоспеціалізованих компаніях. Часто необхідні специфічні активи можуть бути знайдені тільки в інших організаціях. Оскільки ринки не підтримують інте-

нсивні міжорганізаційні зв'язки, мережі стають природними організаційними механізмами для інноваційних процесів у подібних умовах.

Доступ організації до різних знань і ресурсної бази "мереж практик" може стати особливо цінним для власних інноваційних процесів. Такі горизонтальні мережі складаються з експертів, які займаються аналогічною діяльністю в інших організаціях. Їх бази знань, межі й мова більш-менш схожі. У результаті, мережі практик можуть забезпечити привабливий континуум знань і ресурсів, різноманіття та комбінаційні можливості для інноваційної діяльності.

Виникає запитання: чому мережі стали настільки важливими останніми роками? Світова економіка в цей час переживає серйозні зміни, зумовлені глобалізацією ринків, швидким розвитком нових комунікаційних технологій. Детермінанти економічної організації зазнали істотного впливу. У результаті мережеві механізми збільшили свої порівняльні переваги в економічній організації стосовно ринків та ієрархій.

Однак, незважаючи на зростання значення інформаційних мереж, сучасні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) все ж таки не є основним чинником у поясненні появи мережевої парадигми. Вони зробили всі організаційні альтернативи ефективнішими. Ринки стають більш ефективними, оскільки великий обсяг інформації можна отримати та обробити легше. Це особливо очевидно в простих та стандартизованих товарах, атрибути яких є добре відомими всім учасникам ринку (фінансові інструменти, сировина, стандартні товари споживання).

Ієрархії і мережі також отримали користь від полегшення обробки інформації та комунікацій. Великі транснаціональні корпорації змогли розмістити свої спеціалізовані активи в найбільш привабливих місцях по всьому світу та здійснювати координацію за допомогою нових ІКТ. Крім того, мережі фірм та інші взаємозалежні організації все частіше використовують інформаційно-комунікаційні технології для спільної оптимізації власної діяльності. Отже, зростання значення мережевих механізмів не можна легко пояснити лише новими ІКТ.

Поряд з глобалізацією ринків, швидким розвитком ІКТ відбувається стрімке зростання спеціалізації та невизначеності в економічній діяльності, що збільшує переваги мереж. Розглянемо вплив цих двох сил на чотири організаційні детермінанти: ресурси, транзакційні й координаційні витрати, інновації.

Ресурси. Зростаюча спеціалізація виробничої діяльності призвела до підвищення різноманітності ресурсів та знань, що використовуються у системах створення доданої вартості. З точки зору теорії транзакційних витрат,

“специфічність активів” зросла [6, с. 601]. Оскільки фірми зосередилися на “основних компетенціях”, то вони мають розвивати схожі ресурси й можливості всередині країни, а також спиратись на спільні підприємства (мережі) для придбання більш віддалених (різнорідних), але спеціалізованих ресурсів. Зростаюча невизначеність економічної діяльності також наголошує на необхідності створення мереж, тим самим майбутнє основних ресурсів та знань організацій стає менш визначеним. Зокрема, у високотехнологічних галузях великі корпорації створили численні стратегічні альянси з малими високотехнологічними компаніями, щоб отримати “можливість” доступу до їх потенційно цінних ресурсів і знань.

Трансакційні витрати. Неодноразово стверджувалося, що швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій скоротив трансакційні витрати економічної діяльності, а отже, зробив ринковий механізм більш ефективним останніми роками. Проте необхідно враховувати види товарів і ринків, які беруться до уваги. Найбільшу користь від сучасних ІКТ отримали ринки простих і стандартизованих товарів (фінансових інструментів, сировини).

Однак чимало ринків послуг (побутові послуги, навчання тощо), більшість ринків наукомістких та високоспеціалізованих проміжних товарів і послуг (комплектуючі та матеріали на замовлення, управлінський консалтинг, реклама тощо) залучають багато інформаційних потоків, які важко кодифікувати для сучасних ІКТ. Більше того, динамічні сили у світовій економіці призвели до збільшення трансакційних витрат ринків.

По-перше, зростання спеціалізації економічної діяльності призвело до збільшення специфічності активів, різноманітності знань та інформаційної асиметрії між економічними агентами [6, с. 598].

По-друге, зростання поділу праці зменшує вплив спільної ідеології і цінностей на поведінку особистостей та фірм. Це призводить до підриву довіри та інших соціальних перешкод, що стоять на шляху опортуністичної поведінки.

По-третє, посилення спеціалізації та диференціації фірмових ресурсів і переваг покупців призвело до появи великої кількості нових продуктів і їх атрибутів на ринку. Це сприяло зростанню витрат економічних агентів на пошук, оцінювання та виконання угод [12, с. 920].

По-четверте, обмежена раціональність економічних суб'єктів стала ще більш складною через використання інформації, яка пов'язана з глобалізацією ринків. Вплив на фірму нових типів клієнтів, конкурентів, інститутів та культури створює нові види інформаційних потреб та невизначеностей,

які не можуть бути належно розглянуті в довірному обміні. Добре відомо, що трансакційні витрати, пов'язані з міжнародною комерційною діяльністю, є більшими, ніж на суто внутрішніх ринках [2, с. 5]. Нарешті, ринки інформації та інформаційних продуктів, що швидко зростають, містять більше невизначеності та трансакційних витрат, ніж ринки традиційних товарів і послуг.

Отже, на трансакційні витрати вплинули дві протилежні сили. Нові інформаційні технології скоротили витрати, пов'язані з ринками для простих і стандартизованих товарів, водночас підвищення економічної спеціалізації і невизначеність призвели до збільшення трансакційних витрат на ринках для більш спеціалізованої, диференційованої, складної та наукомісткої продукції. Як наслідок, ринки для перших видів товарів стали більш ефективними останніми роками, тоді як для останніх видів товарів – менш ефективними. Зростаючі трансакційні витрати збільшили конкурентні переваги мереж та ієрархічних організацій щодо ринків у високо- та середньоспеціалізованих промисловостях.

Координаційні витрати. Посилення спеціалізації збільшило координаційні витрати через примноження кількості заходів, що повинні бути узгоджені, зростання специфічності та багатства інформаційних зв'язків.

Координація діяльності із високим рівнем спільності (highly co-specific activities) вимагає великих потоків інформації та ефективних засобів комунікації [11, с. 557]. Витрати на зв'язок, у свою чергу, збільшуються через зростаюче розмаїття індивідуальних комплектів знань і меж. Отже, посилення спеціалізації та взаємозалежності діяльності із створення вартості вимагає більш ефективних та дорогих механізмів координації. Ці механізми можуть бути використані в ієрархіях, і в мережах [13, с. 56].

З часом інновації в галузі інформаційних технологій, організації та бухгалтерського обліку полегшать координацію управлінських завдань шляхом поліпшення якості та збільшення обсягу наявної інформації, створення спеціальних організаційних підрозділів для обробки частини інформації (співробітники, консультанти), розвитку нових організаційних форм (функціональна й мультиорганізаційна структура), а також за рахунок упровадження нових концепцій обліку для синтезу інформації. Проте ці нововведення забезпечують лише тимчасове вирішення проблеми зростаючої координації у великих, складних та динамічних організаціях.

Збільшення витрат з координації призводить до надання переваг децентралізованим організаційним рішенням. Передбачається поділ загального завдання координації на більш прості. Певною мірою децент-

ралізація може проходити в межах ієрархічної організації через дивізійні структури та вдосконалення процедур бухгалтерського обліку [10, с. 431].

Інновації. Посилення спеціалізації та невизначеності економічної діяльності визначили порівняльну ефективність організаційних механізмів і їх вплив на інноваційні процеси. Ми вже зазначали, що основні інновації, як правило, відбуваються, коли різні типи знань обмінюються та комбінуються. Зростаюча спеціалізація на “основних видах діяльності” скоротила різноманіття знань усередині організації. Необхідні додаткові ресурси і знання не завжди можна знайти в межах однієї фірми. Отже, інноваційні процеси все частіше вимагають міжфірмової співпраці та взаємодії.

У вузькоспеціалізованих системах додаткові ресурси і знання також можуть бути вузькоспеціалізованими. Останні не завжди можна знайти всередині інноваційної організації, але необхідно шукати в інших місцях: у тому ж регіоні, країні або навіть з-за кордоном. Х. Чої, С.-Х Кім, Дж. Лі відзначають стрімке зростання міжнародного стратегічно-технологічного партнерства протягом останніх двох десятиліть [1]. Вони пояснюють це зростання, в першу чергу, інноваційними потребами фірм, оскільки таке партнерство є ефективним способом об'єднання фірм з різними базами знань.

Необхідно відзначити, що обмін та поєднання різних наборів знань потребує інтенсивних довгострокових зв'язків, спільної мови, а також часткового дублювання когнітивних меж. Зростаюча спеціалізація в діяльності, що пов'язана зі створенням доданої вартості, призвела до розвитку різноманітного досвіду людей, розколу когнітивних меж та диференціації мови. Дж. Нахплет і С. Гошел вказують, що ці комунікаційні проблеми краще вирішуються всередині корпоративної ієрархії, ніж у фірмах з ринковою координацією діяльності [3, с. 251]. Проте мережі з високої довірою можуть також підтримувати значні комунікаційні потоки, що необхідні для обміну та об'єднання комплектів різних знань.

Окремі організації зазвичай не можуть бути дуже успішними новаторами, хоч якими б великими вони не були. Живильним середовищем для інновацій є залучення широкої мережі економічних агентів, які можуть брати участь в інтенсивних, довгострокових зв'язках.

IV. Висновки

Зростання спеціалізації й невизначеності економічної діяльності збільшує порівняльні переваги мереж щодо ринків та ієрархій. У сучасній світовій економіці мережеве співробітництво виступає найбільш ефективним та інноваційним організаційним механізмом. Держава має зосередитися на розбудові

міжфірмових мереж як основи розвитку інноваційного потенціалу національної економіки. У подальших дослідженнях доцільно розкрити теоретичний зміст господарського механізму реалізації стратегії розвитку міжфірмових мереж та інститутів мережевого типу. Формування господарського механізму дасть змогу Україні в короткі терміни реалізувати накопичений потенціал та вирішити багато соціально-економічних завдань.

Список використаної літератури

1. Choi H. Role of network structure and network effects in diffusion of innovations / H. Choi, S.-H. Kim, J. Lee // *Industrial Marketing Management*. – 2010. – № 39. – P. 170–177.
2. Brenner T. Innovation networks: measurement, performance and regional dimensions / T. Brenner, U. Cantner, H. Graf // *Industry & Innovation*. – 2011. – № 18 (1). – P. 1–5.
3. Nahapiet J. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage / J. Nahapiet, S. Ghoshal // *Academy of Management Review*. – 1998. – Vol. 23. – № 2. – P. 242–266.
4. Granovetter M. The strength of weak ties / M. Granovetter // *American Journal of Sociology*. – 1973. – № 78. – P. 1360–1381.
5. Spender J. Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm / J. Spender // *Strategic Management Journal*. – 1996. – Vol. 17, Winter Special Issue. – P. 45–62.
6. Williamsson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamsson // *Journal of Economic Literature*. – 2000. – № 38. – P. 595–613.
7. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
8. Koka B.R. The evolution of interfirm networks: environmental effects on patterns of network change / B.R. Koka, R. Madhavan, J.E. Prescott // *Academy of Management Review*. – 2006. – 31 (3). – P. 721–737.
9. Kogut B. What do firms do? Coordination, identity and learning / B. Kogut, U. Zander // *Organization Science*. – 1996. – № 7. – P. 502–518.
10. Nonaka I. The theory of the knowledge-creating firm: subjectivity, objectivity and synthesis / I. Nonaka, R. Toyama // *Industrial and Corporate Change*. – 2005. – № 14. – P. 419–436.
11. Daft R.L. Organisational information requirements, media richness, and structural design / R.L. Daft, R.H. Lengel // *Management Science*. – 1986. – № 32. – P. 554–571.

12. Ter Wal A.L. Co-evolution of firms, industries and networks in space / A.L. Ter Wal, R. Boschma // *Regional Studies*. – 2011. – № 45 (7). – P. 919–933.

13. Доленко Л.Х. Інституційні підходи до аналізу міжфірмової та внутріфірмової кооперації / Л.Х. Доленко, О.В. Горняк / *Економічна теорія*. – 2007. – № 1. – С. 47–64.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2013.

Нетудыхата К.Л., Писаренко М.М. Межфирменные сети и инновации

В статье раскрыта природа межфирменных сетей как нового феномена организации бизнеса и институциональной формы инновационной деятельности. Обоснованы их относительные преимущества в контексте изменения парадигмы в мировой экономике. Исследовано влияние роста специализации и неопределенности в экономической деятельности на организационные детерминанты фирмы (ресурсы, трансакционные и координационные расходы, инновации). Доказано, что сетевое сотрудничество выступает наиболее эффективным и инновационным организационным механизмом.

Ключевые слова: межфирменные сети, инновации, знания.

Netudykhata K., Pysarenko M. Inter-firm networks and innovations

The nature of inter-firm networks as a new phenomenon of the business organization and institutional forms of innovation activity was revealed in this paper. Their relative advantages in the context of a paradigm shift in the world economy were justified. The influence of the specialization and uncertainty growth in the organizational determinants of firm (resources, transaction and coordination costs, innovations) was investigated. The cooperation network acts as the most effective and innovative institutional mechanism was proved.

Today inter-firm networks play an important role in the development of innovative processes. It can not be ignored, because the growth of the innovation competition quickly undermines resource and cost benefits. Rethinking the role of networks was a recent research organizational determinants of innovation and knowledge, developing "new knowledge-based theory of the firm". The theory of the firm emphasizes four organizational factors that influence innovation company. This diversity of knowledge provides availability of additional assets and social capital.

Growing specialization and uncertainty of economic activity increases the comparative advantages of networks. Under current global economy cooperation network serves most effective and innovative institutional mechanisms. The state should focus on the development of inter-firm networks as the basis for the development of innovative capacity of the national economy. In further studies, it is advisable to focus on uncovering the theoretical content of the economic mechanism of development strategy inter-firm networks and institutions of the network type. Formation of the economic mechanism will allow Ukraine to realize the accumulated potential, solve many social and economic problems in the short period of time.

Key words: inter-firm networks, innovation, knowledge.