

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-32>

УДК 338.1:005.336.4:658:004.383.3

КОНЦЕПЦІЇ СТВОРЕННЯ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-СПІЛЬНОТ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

CONCEPTS OF CREATION AND PURPOSE BUSINESS COMMUNITIES IN THE ECONOMIC SPACE

Синегуб Петро Сергійович

аспірант,

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2034-2852>**Syniehub Petro**

Vasyl' Stus Donetsk National University

В економічній діяльності отримання стійких довгострокових конкурентних переваг може бути забезпечено за рахунок об'єднання суб'єктів бізнесу в об'єднання або спільноти. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад, удосконалення методичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо визначення категорії «бізнес-спільнота», особливостей створення бізнес-спільнот та процесів саморегулювання їх діяльності. У даному дослідженні визначено підходи науковців щодо розуміння категорії «об'єднання» суб'єктів економічної діяльності. Запропоновано систему факторів створення саморегульованих бізнес-спільнот. Сформовано класифікацію бізнес-спільнот за типом взаємовідносин між компаніями-членами. Доведено необхідність типологізації бізнес-спільнот за формою їх учасників, конкуруючих та неконкуруючих підприємств. Запропоновано авторське тлумачення категорії «бізнес-спільнота».

Ключові слова: бізнес-спільнота, економіка, управління, бізнес, підприємства, об'єднання, саморегулювання.

В экономической деятельности получение устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ может быть обеспечено за счет объединения субъектов бизнеса в объединения или сообщества. Целью исследования является углубление теоретических основ, усовершенствование методических положений и разработка практических рекомендаций по определению категории «бизнес-сообщество», особенностей создания бизнес-сообществ и процессов саморегулирования их деятельности. В данном исследовании определены подходы ученых к пониманию категории «объединения» субъектов экономической деятельности. Предложена система факторов создания саморегулируемых бизнес-сообществ. Сформирована классификация бизнес-сообществ по типу взаимоотношений между компаниями-членами. Доказана необходимость типологизации бизнес-сообществ по форме их участников, конкурирующих и неконкурирующих предприятий. Предложено авторское толкование категории «бизнес-сообщество».

Ключевые слова: бизнес-сообщество, экономика, управление, бизнес, предприятия, объединение, саморегулирование.

In economic activities, sustainable long-term competitive advantages can be achieved by merging business entities into associations or communities. In these communities, these enterprises enter into a relationship of competition and cooperation at the same time, which allows them to maintain the coordination needed to develop specialization and the skills needed to adapt to new needs. The implementation of these processes is possible in modern business communities. The purpose of the study is to deepen the theoretical foundations, improve the methodological provisions and develop practical recommendations for defining the category of "business community", the peculiarities of creating business communities and the processes of self-regulation of their activities. This study identifies the approaches of scientists to understand the category of "association" of economic entities. A system of factors for creating self-regulatory business communities is proposed. Self-regulation is defined as a special form of coordination of production, different from centralized planning, which is characteristic of management hierarchies and market coordination, which is based on the price mechanism. By self-regulatory business communities we mean a set of organizations that enter into long-term cooperative relationships with each other, aimed at continuous improvement of products, own production and management processes, and have the ability to establish formalized rules for regulating their own activities. The classification of business communities according to the type of relationship between member companies has been formed. The necessity of typology of business communities in the form of their participants, competing and non-competing enterprises is proved. The author's interpretation of the category

"business community" as a cross-sectoral association of small and medium enterprises, large businesses to protect their rights and legitimate interests related to business and business activities, effective communication with each other and with government agencies to create favorable conditions for doing business in Ukraine and abroad, providing access to the latest technologies, consulting and other professional services that are managed by their members and are not for profit.

Keywords: business community, economy, management, business, enterprises, associations, self-regulation.

Постановка проблеми. Захист прав і законних інтересів, пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності, ефективні комунікації з державними органами щодо створення сприятливих умов для бізнесу в Україні, забезпечення доступу до консультацій та інших професійних послуг – усе це потребує спільних зусиль представників бізнесу. Одним із ефективних напрямів реалізації таких зусиль є створення бізнес-спільнот, які управляються своїми членами і не мають на меті одержання прибутку. Проблематика концепції створення і призначення бізнес-спільнот набуло актуальності у зв'язку з активізацією глобалізаційних процесів у світі які змінили кон'юнктуру економічної діяльності. Саме через бізнес-спільноти можна досягти активізації процесів розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З початком реформування української економіки концепції розвитку бізнес-спільнот та об'єднань підприємств стали розвиватися активніше. Серед розробників методології менеджменту та економіки бізнес об'єднань в Україні можна відзначити таких вчених-економістів, як О. М. Віник, В. О. Джуринський, І. М. Кравець, О. Є. Гудзь, С. О. Баркалов, О. М. Островська, Б. Г. Федоров та інші.

Однак, незважаючи на таку наукових праць, присвячених питанням бізнес об'єднань, більшість з них описує лише базисні питання даної діяльності. При цьому практично відсутні розробки комплексного характеру, які розкривають проблематику діяльності та визначення категорії «бізнес-спільнота», і які були б застосовані в найсучасніших умовах дигіталізації економіки, в умовах розвитку штучного інтелекту

Мета дослідження. Мета наукової статті полягає у поглибленні теоретичних засад, удосконаленні методичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо визначення категорії «бізнес-спільнота», особливостей створення бізнес-спільнот та процесів саморегулювання їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження Small Business Index [1] показало, що бізнеси, які належать до будь-

яких бізнес-спільнот є більш успішними за інші. Такі бізнеси відзначаються позитивною діловою репутацією, активною динамікою росту клієнтів та продажів, а відтак – збільшенням прибутків. Компанії учасники бізнес-спільнот мають кращий доступ до необхідних ресурсів, технологій та інвестицій.

Зміст самої категорії «бізнес-спільнота» має свої особливості та відмінності від інших форм об'єднань. Для встановлення цих особливостей розглянемо класичні категорії економічних об'єднань – таблиця 1.

Відповідно до мети даного дослідження нами під категорією «бізнес-спільнота» буде матися на увазі міжсекторальне об'єднання представників малого і середнього підприємництва, крупного бізнесу щодо захисту своїх прав і законних інтересів, пов'язаних зі здійсненням підприємницької та бізнес діяльності, ефективних комунікацій один з одним та з державними органами щодо створення сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні та за її межами, забезпечення доступу до новітніх технологій, консультацій та інших професійних послуг, які управляються своїми членами і не мають на меті одержання прибутку.

Сучасні тенденції та інтенсивність розвитку суспільства створюють нові передумови для налагодження комунікації між різними групами, в яких на зміну конкуренції (а то й протистояння) приходять конструктивний діалог і порозуміння. Налагодження партнерських відносин стає одним із найважливіших підходів у діяльності інституцій на шляху досягнення спільних цілей, запорукою важливих змін у суспільстві загалом.

Співпраця у межах досягнення певної мети, вирішення конкретних завдань чи тривале партнерство передбачають об'єднання й координацію зусиль, ресурсів, рівність участі кожної зі сторін та спільну відповідальність за результати діяльності.

Така взаємодія можлива як на рівні інституцій у межах одного сектору – наприклад, між організаціями громадянського суспільства, – так і між різними секторами – громадою, органами влади й місцевого самоврядування, правоохоронними органами, бізнесом, донорськими організаціями, засобами масо-

Таблиця 1

**Підходи науковців щодо розуміння категорії «об'єднання»
суб'єктів економічної діяльності**

Дослідник	Зміст категорії
О. М. Вінник	Господарське об'єднання – це організаційно оформлена група підприємств, інших господарських організацій низової ланки економіки різних форм власності, яка створюється з метою координації діяльності своїх учасників, об'єднання їхніх зусиль для вирішення соціальних та економічних завдань [2].
В. О. Джуринський	Господарське об'єднання як єдиний виробничо господарський комплекс, з однієї сторони, і як господарську організацію, з іншої, та вважає, що суб'єктом організаційно господарських повноважень, фактично, є органи управління об'єднання, а не саме об'єднання [3].
І. М. Кравець	Господарські об'єднання разом з господарськими організаціями, що до них входять, утворюють господарську систему, основним призначенням якої є забезпечення ефективного здійснення суб'єктами господарювання, що входять до відповідної господарської системи, господарської діяльності [4].
О. Є. Гудзь	Господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене за їх ініціативою, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність [5].
С. О. Баркалов	Об'єднання підприємств – єдиний виробничо-господарський комплекс взаємозалежних господарюючих суб'єктів, який ґрунтується на технологічній спільності процесів виробництва, однорідності продукції, що випускається, територіальній близькості інтегрованих суб'єктів господарювання, розвитку спеціалізації, кооперації, комбінування виробництва та централізації управління [6].
О. М. Островська	Об'єднанням підприємств є взаємообумовлена комбінація підприємств технолого-виробничого характеру однієї або декількох галузей, пов'язаних між собою різними виробничими, економічними, фінансовими, організаційними й управлінськими зв'язками, що потенційно включають науково-виробничі центри [7].
Дж. Сігел, Дж. К. Шим	Об'єднання підприємств – поєднання підприємства з одним або декількома акціонерними або неакціонерними компаніями в єдину облікову одиницю, яка продовжує види діяльності, якими ці компанії займалися до об'єднання [8].
Б. Г. Федоров	Злиття двох і більше компаній для утворення нової компанії через взаємний обмін простими акціями (не оподатковується податками), придбання (поглинання) однією компанією акцій іншої або консолідацію компаній шляхом утворення нової, яка придбає їх чисті активи [9].
К. Ноубс	Об'єднання підприємств визначає, як придбання та злиття за участю двох та більше компаній [10].

Джерело: складено автором на основі [2–10]

вої комунікації тощо. Це дає можливість залучити якомога більше необхідних ресурсів, а отже – охопити широкий спектр соціальних, економічних, природоохоронних, інформаційно-комунікаційних та інших завдань, подолати умовні та реальні бар'єри й ефективно вирішувати важливі суспільні завдання.

В діяльності бізнес-спільнот поширеним є процес саморегулювання. Саморегулювання бізнесу є одним із способів підвищення ефективності регулювання ринків та прискорення економічного розвитку. Саморегулювання дозволяє підвищити адаптаційну ефективність діяльності економічних суб'єктів за

рахунок того, що учасники ринку самостійно встановлюють формальні правила, що регулюють дану сферу бізнесу, володіючи при цьому доступом до локальних інформаційних ресурсів.

Поняття «саморегулювання господарської діяльності» – досить нове для економіки України. У 2014 році в кодах статистичного класифікатору організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ), код 750, було затверджено таку організаційно-правову форму як «саморегульована організація» [11]. Але у 2016 році цей СКОФ було скасовано наказом Державної служби статистики України [12]. Тому визна-

чення «саморегулівна організація – це неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг» – ще не є офіційно затвердженим в Україні.

У аспекті діяльності бізнес-спільнот, поняття саморегулювання бути мати дещо інший зміст. Сенс саморегуляції полягає в тому, що індивід накладає на себе певні обмеження без будь-якого зовнішнього примусу до цього. В економічній практиці це поняття має дещо інше значення. Під саморегуляцією розуміється регулювання окремих ринків і сфер самими економічними агентами, без втручання держави. Якщо розглядати саморегулювання в координатах «вільний ринок» – «державне регулювання», то, на відміну від вільного ринку, саморегулівні системи передбачають встановлення певних формалізованих «правил гри» для учасників певного сегменту ринку, включаючи санкції за порушення цих правил, механізми вирішення конфліктів між учасниками ринку, які певною мірою обмежують свободу економічних агентів. При цьому формалізовані правила – це ті правила, які фіксуються у вигляді певного документу.

Таким чином, під саморегулівними бізнес-спільнотами будемо розуміти сукупність організацій, що вступають один з одним у довгострокові відносини кооперації, спрямовані на постійне вдосконалення продукції, власних виробничих і управлінських процесів, і що володіють можливістю встановлення формалізованих правил регулювання власної діяльності.

Можна виділити три цілі або причини створення і функціонування саморегулівних бізнес-спільнот:

1. Доступ до ресурсів і підвищення ефективності їх використання. Це може включати, наприклад, потребу організацій, що працюють на конкурентних ринках, у фінансових ресурсах, технології або обладнанні, для зниження трансакційних витрат і підвищення ефективності їх діяльності в цілому. Витрати фірм по кожній ланці ланцюжка «НДКР – постачання – виробництво – продаж» можуть бути вищими, ніж у конкурентів. При цьому ланки, які є найслабшими з точки зору витрат, логічно передати партнеру з бізнес-спільноти. Коли кожна організація виконує роботу, в якій вона найбільш компетентна, витрати на одиницю зменшуються для всіх партнерів.

Важливим фактором, що мотивує створення саморегулівних бізнес-спільнот, є подорожчання чотирьох основних елементів системи бізнесу компанії – рис. 1.

Відповідні високі постійні витрати вимагають розширення обсягів виробництва, щоб дозволити організації (підприємству) окупити свої інвестиції і максимізувати прибуток. В результаті створюються взаємозв'язки між членами бізнес-спільноти – первинний рівень зв'язків в саморегулівних бізнес-спільнотах, особливість яких полягає в тому, що кожна з компаній виконує взаємодоповнюючі функції.

Останнім часом мінімальний масштаб розмірів ефективного виробництва у кожній з вищевказаних ланок ланцюга в більшості галузей значно зріс. І для малих підприємств реальною можливістю досягти конкурентоспроможності в порівнянні з великими підприємствами, а також з іноземними конкурентами, стає поєднання ресурсів з ресурсами конкурентів для досягнення подібного масштабу виробництва.



Рис. 1. Фактори створення саморегулівних бізнес-спільнот

Джерело: розроблено автором

2. По-друге, метою об'єднання малого бізнесу в саморегульовані бізнес-спільноти може бути зроблено для отримання нових знань. У світі конкуренції, керованому знаннями, компанії вступають в альянси, часто з конкурентами, щоб поліпшити весь свій набір інтегрованих, цілісних знань, розглядаючи їх (включаючи організаційні знання, знання ринку, бізнес-компетенції) як актив, навіть важливіший для результативності діяльності, ніж запатентована технологія.

В умовах нестабільності [13], дуже швидких і найчастіше радикальних змін у зовнішньому середовищі, інформації, знаннях набувають значення процеси створення корпоративної стратегії. Серед ресурсів лідерство переходить до «інтелектуального капіталу», «людського капіталу» («людського потенціалу») – носія знань та до досконалого механізму роботи з ним, серед мотивів укладення стратегічних альянсів у рамках саморегульованих бізнес-спільнот – до доступу саме до такого роду ресурсів.

3. Також не можна ігнорувати бажання компаній отримати доступ до ринків інших регіонів. Створення саморегульованих бізнес-спільнот забезпечує його учасникам: зниження ризику; кращі умови експорту продукції з власного регіону (в тому числі й за кордон), переваги диверсифікації сфери діяльності; можливість швидкого проникнення в нову економічну нішу, ніж за межами альянсу; можливість використання регіональних економічних вигод.

Компанії можуть укласти угоди один з одним про поділ ринку на сфери впливу або встановлювати більш тісні відносини співпраці. Саморегульовані бізнес-спільноти здатні знизити ризик кожного з партнерів, розподіляючи ризики великого проекту між декількома фірмами, надаючи можливості диверсифікувати асортимент товарів, забезпечуючи більш

швидкий вихід на ринок і більшу окупність (в порівнянні з компаніями що діють поодиночі).

Також можна класифікувати бізнес-спільноти за типом відносин між компаніями-членами (табл. 2).

Кооперативні тенденції у відносинах між різними компаніями, що виникають в процесі їх входження і функціонування в рамках саморегульованих бізнес-спільнот, є досить «неоднорідним явищем». Запропоновані нами бізнес-спільноти можна розділити на кілька категорій, які практично ніяк не схожі один на одного. На першому рівні слід розрізнити партнерські відносини, встановлені між компаніями, які не належать до однієї галузі і тому не є прямими конкурентами (рис. 2), і бізнес-спільнотами, що складаються з конкуруючих компаній (рис. 3). В останньому випадку перед компаніями постає ціла низка специфічних проблем. Це, перш за все, проблеми, пов'язані з антимонополюним законодавством, і проблеми, що виникають у відносинах між партнерами-конкурентами.

На другому рівні відзначимо серед неконкуруючих партнерів: трансрегіональні бізнес-спільноти, вертикальні бізнес-спільноти та міжсекторальні бізнес-спільноти. Що стосується саморегульованих бізнес-спільнот, що складаються з конкуруючих фірм, то їх також можна розділити на три основні типи (рис. 3): інтеграційні бізнес-спільноти, псевдоконцентровані бізнес-спільноти та взаємодоповнюючі (комплементарні) бізнес-спільноти (з додатковими активами).

В рамках трансрегіональних бізнес-спільнот встановлюються коопераційні відносини між компаніями, що працюють в різних географічних регіонах. Один (або кілька) партнерів виробляють продукт, який вони хочуть вивести на цільовий ринок, а його партнери в бізнес-спільноті вже мають привілейований доступ до даного цільового ринку. У таких

Таблиця 2

Класифікація бізнес-спільнот за типом взаємовідносин між компаніями-членами

Характер взаємовідносин	Неконкуруючі компанії			Конкуруючі компанії
	Трансрегіональні компанії та їх місцеві партнери	Клієнт/постачальник	Компанії, що належать різним галузям	
Ринкові відносини	Експорт та імпорт	Транзакції	-	Конкуренція
Злиття / приєднання	Приєднання місцевих компаній	Вертикальна інтеграція	Диверсифікація	Концентрація у галузі
Співробітництво (кооперація)	Трансрегіональні бізнес-спільноти	Вертикальні бізнес-спільноти	Міжгалузеві бізнес-спільноти	Бізнес-спільноти фірм-конкурентів

Джерело: розроблено автором

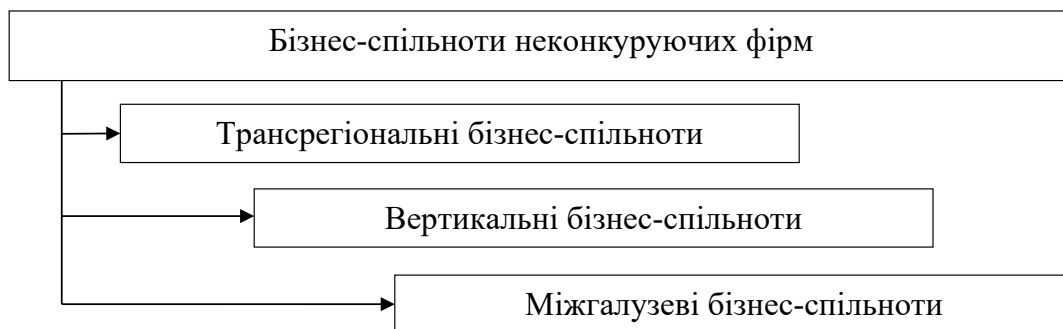


Рис. 2. Типи бізнес-спільнот неконкуруючих фірм

Джерело: розроблено автором

ситуаціях, через членство в саморегулювальних бізнес-спільнотах, партнери, що базуються в інших регіонах, можуть відкривати для себе нові ринки, а місцевим партнерам надається продукт, який можна розповсюджувати.

Вертикальні бізнес-спільноти передбачають членство підприємств, що працюють у двох і більше суміжних секторах виробничого ланцюга. Це означає, що вони вступають між собою у відносини постачальника та клієнта. Таким чином, вертикальні бізнес-спільноти слід розглядати у якості альтернативи як звичайним контрактам на поставку між замовником і постачальником, що укладаються в рамках ринку, так і повній вертикальній ієрархічній інтеграції.

Міжсекторальні бізнес-спільноти об'єднують підприємства, які не тільки належать до різних галузей, а й виробляють продукцію, не пов'язану єдиним виробничим ланцюгом. Проте в цьому випадку вони можуть ставити мету розширення своєї виробничої діяльності. Крім того, такий вид відносин сприяє процесу технологічної і комерційної конвергенції [14]. Вступаючи в міжгалузеві бізнес-спільноти, підприємства можуть розраховувати на досягнення ефекту комерційної та технологічної синергії [15].

Як вже визначено вище, бізнес-спільноти конкуруючих фірм можуть бути створені в трьох різних формах. Класифікаційні правила, за допомогою яких може бути зроблено це розмежування наведено на рис. 3.

Ця класифікаційна схема була створена на основі двох критеріїв:

- який внесок у діяльність бізнес-спільноти буде внесено з боку кожного з партнерів;
- яких вигод та переваг можуть досягти партнери в результаті вступу до бізнес-спільноти.

Комплементарні бізнес-спільноти об'єднують компанії, які залучають активи та науково-технічні розробки, різні за своєю природою, для

участі в партнерському проекті. Такий вид бізнес-спільноти можливий в тому випадку, коли деякі партнери займаються розробкою певного продукту, комерційний продаж якого здійснюється через дистриб'юторську мережу інших. Особливість взаємодоповнюючих бізнес-спільнот полягає в тому, що при здійсненні спільної виробничої діяльності між партнерами важливими стають транзакції. Тільки за допомогою цих транзакцій можна отримувати прибуток із взаємодоповнюючих активів та науково-технічних розробок: при переході від однієї стадії виробничого процесу до нової стадії продукт переходить від одного партнера до іншого, оскільки той має унікальні активи, які повинні бути задіяні на наступній стадії виробничого процесу.

В інтеграційні бізнес-спільноти вступають підприємства, що ставять за мету домогтися ефекту масштабу виробництва [16] при виготовленні окремої комплектуючої або здійсненні обмеженої стадії виробничого процесу. Спільно виробленими елементами згодом укомплектовуються власні продукти підприємств – членів бізнес-спільноти, і ці продукти вступають у пряму конкуренцію над ринку. Інтеграційні бізнес-спільноти також можуть створюватися з метою проведення спільних науково-дослідних робіт. Координація досліджень між партнерами дозволяє досягти максимального прибутку від вкладених коштів. Партнери діляться даними, отриманими в ході лабораторної дослідницької роботи на тому чи іншому партнерському підприємстві, і ця інформація може бути використана у виробництві.

Підприємства, які спільно розробляють, виробляють або продають спільну продукцію, створюють псевдоконцентровані бізнес-спільноти. У процесі їх функціонування, як і у випадку інтеграції бізнес-спільнот, партнери забезпечують бізнес-спільноту подібними

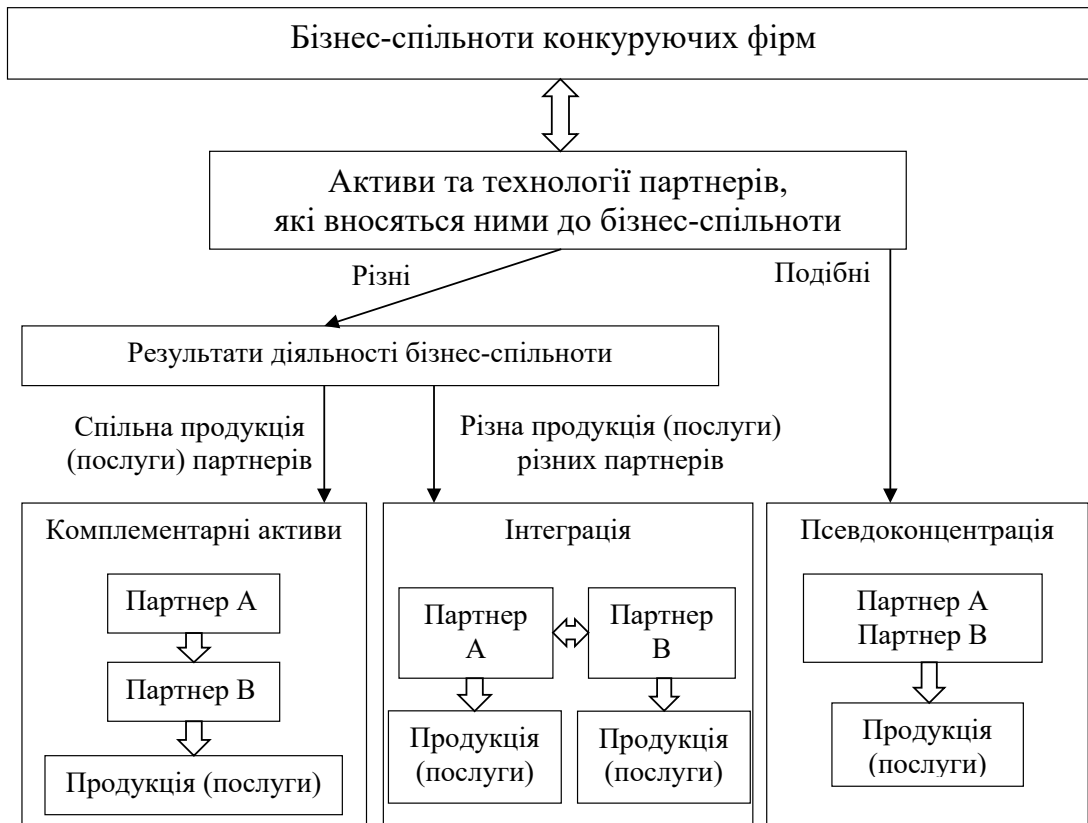


Рис. 3. Типи бізнес-спільнот конкуруючих фірм

Джерело: розроблено автором

активами та науково-технічними розробками, а їх головна мета – досягти збільшення розміру виробництва. Проте відмінності псевдоконцентрованих від інтеграційних бізнес-спільнот полягають у тому, що на ринок випускається єдина продукція, яка належить усім партнерам, тобто для цього типу бізнес-спільнот характерні транзакції між партнерами [17], консорціумами та ринком.

У таблиці 3 проводиться порівняння трьох виділених нами типів бізнес-спільнот фірм-конкурентів, які були розглянуті вище.

Створення розгалуженої мережі бізнес-спільнот здатне виступати альтернативою вертикально інтегрованої компанії – як механізму влади для посилення ефективного впливу на ринок шляхом заміни контролюючого впливу над виробничим циклом у великій корпорації мережею дрібних фірм. Справа в тому, що технологія виробництва неминуче диктує той чи інший оптимальний розмір підприємства, вихід за межі якого загрожує економічним збитком.

Бізнес-спільноти малих підприємств мають низку переваг у порівнянні з великими корпораціями:

- можна уникнути організаційного «набування», властивого великому бізнесу;

- немає необхідності перекваліфікувати працівників і вносити численні зміни в процедуру управління в разі впровадження нових технологій;

- зменшуються витрати на адаптацію до науково-технічного прогресу.

Таким чином, формування і розвиток потужних бізнес-спільнот малих підприємств, потенційно претендуючих на помітну роль в економіці, відповідає не тільки потребам підприємницьких кіл, але і фундаментальним інтересам всього суспільства, спрямованим на підвищення глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Важливим фактором для створення та ефективного функціонування бізнес-спільнот є правове регулювання діяльності таких організацій. Слід зазначити, що саме чітке розмежування правового поля з боку держави, а також прийняття законів і нормативних актів, що стимулюють виникнення і розвиток міжорганізаційних спільнот, на думку деяких економістів [18], є фундаментом підвищення конкурентоспроможності української економіки. Також наявність добре розвинутого інституційного середовища для функціонування бізнес-спільнот відповідає реаліям сучасної

Таблиця 3

Характеристика бізнес-спільнот фірм-конкурентів

Визначення	Міжгалузеві бізнес-спільноти	Інтеграційні бізнес-спільноти	Комплементарні бізнес-спільноти
Характеристика	Фірми-конкуренти розробляють та/або виробляють будь-яку загальну деталь, якою згодом укомплектовується власна продукція партнерів	Консорціум фірм конкурентів розробляє, виробляє і розповсюджує загальну продукцію	На ринку, достатньо освоєному однією або декількома компаніями, проводиться розповсюдження продукції, розробленої фірмою-конкурентом
Мета	Досягнення критичної точки у здійсненні тієї чи іншої виробничої функції або при виробництві тієї чи іншої комплектуючої без залучення зовнішнього постачальника	Досягнення критичної точки у виробничій галузі без зайвої концентрації	Освоєння додаткових активів і розробок, щоб не інвестувати кошти в ті сфери, які вже достатньо освоєні партнерськими компаніями
Вплив на конкурентне середовище	Кінцева продукція, як і раніше, вступає в пряму конкуренцію з продукцією партнера	Конкуренція між продукцією відсутня	Пряма конкуренція усувається шляхом диференціації продукції, параметри якої в чомусь сходяться з параметрами продуктів партнерів-продавців
Найбільш типові види організації	Поділ дослідницьких програм і процесів розробки продукції між партнерами і виготовлення продукції на спільному підприємстві	Угода про співпрацю передбачає розмежування між партнерами окремих етапів розробки продукції та її виробництва. Поширення продукції доручається спільній філії	Кожен партнер виконує завдання, які може здійснити за допомогою наявних в нього активів. У деяких випадках виробництво або комерційна реалізація продукції здійснюється в рамках спільної філії

Джерело: розроблено автором

економіки, як необхідної умови підвищення конкурентоспроможності як окремих малих підприємств, так і їх об'єднань.

Висновки. Економічний розвиток обумовлено наявністю кооперативних зв'язків підприємств у системі бізнес-спільноти. Завдяки їм, підприємства можуть проводити спеціалізацію, яка є причиною зростання продуктивності на малих підприємствах. Ці кооперативні зв'язки підтримуються громадськими нормами, які стримують цінову конкуренцію та конкуренцію за рахунок заробітної плати всередині сектора та сприяють конкуренції щодо оновлення продукту, за лідерство у дизайні продукту та занятті спеціалізованих економічних ніш.

У бізнес-спільноті підприємства також об'єднуються через соціальні зв'язки, і в цьому випадку відносини між підприємствами

не засновані на ринкових контрактах або вертикальних зв'язках. Ці види бізнес-спільнот будуть ефективними, якщо кожне підприємство зможе зосередитися на освоєнні нових ідей та нових технологій в обмеженій сфері діяльності, що змусить інші підприємства розробляти нові технології у відповідних сферах та галузях.

В Україні на сьогоднішній день до проблем діяльності бізнес-спільнот належать: відсутність законів і нормативних актів, що стимулюють виникнення та розвиток міжорганізаційних спільнот; надмірне втручання держави у господарські справи; розмитість меж між сферами відповідальності держави та бізнесу; відсутність культури міжфірмових взаємодій, спрямованих на координацію та взаємне регулювання господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Small Business Index. Index Reaches Pandemic-Era High, as Many See Brighter Future. 2021. URL: <https://www.uschamber.com/sbindex/>
2. Вінник О. М. Господарське право. Київ : Кондор, 2003. 400 с.
3. Джуринський В. О. Правове становище господарських об'єднань в Україні. Київ : Юринком Інтер, 2010. 224 с.
4. Кравець І. М. Ознаки господарських об'єднань як центрів господарських систем. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Юридичні науки*. 2011. № 87. С. 41–44.
5. Гудзь О. Є. Корпоративне управління: понятійно-термінологічний словник. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2014. 41 с.
6. Баркалов С. А. Модели анализа деятельности производственных объединений на базе функций Кобба-Дугласа. Москва : ИПУ РАН, 2000. 79 с.
7. Островская Е. Н. Формирование вертикально интегрированных объединений предприятий в промышленности : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством". Санкт-Петербург, 2015. 24 с.
8. Сигел Дж., Шим Дж. Словарь бухгалтерских терминов / Пер. с англ. Москва, 2001. 408 с.
9. Федоров Б. Т. Новый англо-русский банковский и экономический словарь. Санкт-Петербург, 2000. 848 с.
10. Ноубс К. Карманный словарь справочник бухгалтера / Пер. с англ. под ред. М. С. Киселева и С. А. Табалиной. Москва, 1993. 45 с.
11. Про затвердження Статистичного класифікатора організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ) : Наказ Державної служби статистики України № 271 від 29.09.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0271832-14#Text>
12. Про визнання таким, що втратив чинність, наказ Держстату від 29 вересня 2014 року № 271 "Про затвердження Статистичного класифікатора організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ)" : Наказ Державної служби статистики України № 88 від 09.06.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0088832-16#n5>
13. Kozlovskiy, S., Grynyuk, R., Baidala, V., Burdiak, V., Bakun, Y. Economic Security Management of Ukraine in Conditions of European Integration. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15(3). P. 137–153.
14. Козловський С. В. Забезпечення стійкості та розвитку сучасних економічних систем. Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 554 с.
15. Козловський С. В., Козловський В. О., Бурлака О. М. Стійкість розвитку аграрної галузі регіону як чинник економічного зростання України. *Економіка України*. 2014. № 9. С. 59–73.
16. Козловський С. В. Фінансова математика. Київ : Знання України, 2006. 308 с.
17. Калетнік Г. М., Козловський С. В., Козловський В. О. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави. *Економіка України*. 2012. № 7. С. 16–25.
18. Длігач А. О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика. Київ : Професіонал. 2006. 30 с.

REFERENCES:

1. Small Business Index (2021) Index Reaches Pandemic-Era High, as Many See Brighter Future. Available at: <https://www.uschamber.com/sbindex/>
2. Vinnyk O. M. (2003) *Hospodarske pravo* [Commercial law]. Kyiv: Kondor, 400 p. (in Ukrainian)
3. Dzhuryynskiy V. O. (2010) *Pravove stanovishche hospodarskykh obiednan v Ukraini* [Legal status of business associations in Ukraine]. Kyiv: Yuryynkom Inter, 224 p. (in Ukrainian)
4. Kravets I. M. (2011) *Oznaky hospodarskykh obiednan yak tsentriv hospodarskykh system* [Signs of economic associations as centers of economic systems]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya Yurydychni nauky*, no. 87, pp. 41–44. (in Ukrainian)
5. Hudz O. Ye. (2014) *Korporativne upravlinnia: poniatiiino-terminolohichni slovnyk* [Corporate governance: conceptual and terminological dictionary]. Kyiv: Derzhavnyi universytet telekomunikatsii, 41 p. (in Ukrainian)
6. Barkalov S. A. (2000) *Modeli analiza deyatelnosti proizvodstvennykh ob"edinenij na baze funkciy Kobba-Duglasa* [Models for analyzing the activities of production associations based on Cobb-Douglas functions]. Moscow: IPU RAN, 79 p. (in Russian)
7. Ostrovskaya E. N. (2015) *Formirovanie vertikal'no integrirovannykh ob"edinenij predpriyatij v promyshlennosti* [Formation of vertically integrated associations of enterprises in industry]: avtoref. dis. na soiskanie uch. stepeni kand. ekon. nauk: spec. 08.00.05 "Ekonomika i upravlenie narodnym hozyajstvom". Sankt-Peterburg, 24 p. (in Russian)
8. Sigel Dzh., Shim Dzh. (2001) *Slovar' buhgalterskih terminov* [Glossary of accounting terms] / Per. s angl. Moscow, 408 p. (in Russian)

9. Fedorov B. T. (2000) *Novyj anglo-russkij bankovskij i ekonomicheskij slovar* [New English-Russian banking and economic dictionary]. Sankt-Peterburg, 848 p. (in Russian)
10. Noubc K. (1993) *Karmannyj slovar' spravocnik buhgaltera* [Pocket Dictionary Accountant's Handbook] / Per. s angl. pod red. M. S. Kiseleva i S. A. Tabalinoj. Moscow, 45 p. (in Russian)
11. Pro zatverdzhennia Statystychnoho klasyfikatora orhanizatsiinykh form subiektiv ekonomiky (SKOF) [About the statement of the Statistical classifier of organizational forms of subjects of economy]: Nakaz Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy № 271 vid 29.09.2014. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0271832-14#Text> (in Ukrainian)
12. Pro vyznannia takym, shcho vtratyv chynnist, nakaz Derzhstatu vid 29 veresnia 2014 roku № 271 "Pro zatverdzhennia Statystychnoho klasyfikatora orhanizatsiinykh form subiektiv ekonomiky (SKOF)" [Pro zatverdzhennia Statystychnoho klasyfikatora orhanizatsiinykh form subiektiv ekonomiky]: Nakaz Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy № 88 vid 09.06.2016. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0088832-16#n5> (in Ukrainian)
13. Kozlovskiy, S., Grynyuk, R., Baidala, V., Burdiak, V., Bakun, Y. (2019) Economic Security Management of Ukraine in Conditions of European Integration. *Montenegrin Journal of Economics*, no. 15(3), pp. 137–153.
14. Kozlovskiy S. V. (2017) Zabezpechennia stiikosti ta rozvytku suchasnykh ekonomichnykh system [Ensuring the stability and development of modern economic systems]. Vinnytsia: TOV «Nilan-LTD», 554 p. (in Ukrainian)
15. Kozlovskiy S. V., Kozlovskiy V. O., Burlaka O. M. (2014) Stiikist rozvytku ahrarynoi haluzi rehionu yak chynnyk ekonomichnoho zrostannia Ukrainy [Sustainability of the agricultural sector of the region as a factor of economic growth of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9, pp. 59–73. (in Ukrainian)
16. Kozlovskiy S. V. (2006) *Finansova matematyka* [Financial mathematics]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 308 p. (in Ukrainian)
17. Kaletnik H. M., Kozlovskiy S. V., Kozlovskiy V. O. (2012) Stiikist ekonomiky yak faktor bezpeky ta rozvytku derzhavy [Economic sustainability as a factor of security and development of the state]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7, pp. 16–25. (in Ukrainian)
18. Dlihach A. O. (2006) *Marketynhova tsinova polityka: svitovy dosvid, vitchyzniana praktyka* [Marketing pricing policy: world experience, domestic practice]. Kyiv: Profesional, 30 p.