

УДК 330.341

МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ В ПРОЦЕССЕ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.В. Евстафьев

Аннотация

В статье рассматриваются основные составляющие механизма взаимодействия фирм, осуществляющих определенную совместную деятельность. Раскрываются уровни связей между фирмами-партнерами, выделяются факторы, влияющие на степень интенсивности их взаимодействия. Особое внимание уделяется анализу исходных предпосылок построения межфирменных связей как важнейшего условия обеспечения устойчивости партнерских отношений между фирмами-участницами совместной деятельности.

Современный этап развития межфирменных отношений характеризуется все большим отходом хозяйствующих единиц от стратегической линии конкурентного поведения и поиском ими путей эффективного взаимодействия с другими предприятиями отрасли как с партнерами по совместному бизнесу. Такое взаимодействие может иметь различные формы, начиная с создания неформальных союзов «мягкого» типа, участие в которых сводится лишь к эпизодическим контактам между участниками, кончая объединениями, основанными на имущественных вложениях фирм, что обуславливает необходимость достаточно тесного межфирменного сотрудничества.

При формировании механизма устойчивого и результативного взаимодействия фирм в процессе их совместной деятельности следует исходить из того, что межфирменное взаимодействие может осуществляться на нескольких уровнях. Это технико-технологический, информационный, экономический, личностный и юридический уровни.

Технико-технологическое взаимодействие участников межфирменной кооперации имеет своим следствием формирование определенного производственного комплекса, в котором отдельные составляющие органично дополняют друг друга. Каждый участник кооперации, специализируясь на одном компоненте, образует производственно-технические или технологические связи с другими участниками. В условиях кооперации эти связи более тесные и интенсивные, чем это имеет место в отношениях между простым поставщиком и покупателем. Предприятия-участники обычно согласовывают между собой технологии, интегрируют собственные бизнес-процессы в единый, совместно управляемый процесс. В результате уменьшается вероятность того, что один из партнеров откажется от участия в совместной деятельности.

Взаимодействие участников совместной деятельности на уровне информационных потоков (*информационное взаимодействие*) происходит в процессе обмена коммерческой информацией между сотрудничающими фирмами. Они обычно не только согласовывают между собой технические характеристики продукта, его дизайн, способы производства, но и зачастую обмениваются информацией о процессах, протекающих в компании, ее возможностях и проблемах. Когда объединение усилий фирм направлено на реализацию какого-либо коммерческого проекта, между ними происходят регулярные консультации о том, какие необходимы ресурсы для данного проекта, как наилучшим образом их использовать, какие ресурсы предоставляет каждый из участников и как распределяются издержки и выгоды от проекта. Если совместный проект основывается на отношениях типа «поставщик-потребитель», то посредством обмена информацией согласовываются все основные вопросы, призванные обеспечить своевременную и качественную доставку товара. В этих целях фирмы совместно координируют весь производственно-сбытовой процесс и каждую хозяйственную операцию, связанную с осуществлением совместной деятельности.

Взаимодействие на уровне экономических отношений (*экономическое взаимодействие*) между партнерами по совместной деятельности обусловлено тем, что эти фирмы имеют некоторые мотивы и интересы, реализацию которых они видят возможной через сотрудничество между собой. Поэтому межфирменные отношения должны строиться и развиваться так, чтобы стимулировать у каждого участника потребность и в дальнейшем контактировать посредством кооперации. В основе таких связей лежат взаимосвязанность и взаимообусловленность целей участников совместной деятельности. Если задаться вопросом: что сильнее всего связывает участников кооперации в единое целое, то ответ, очевидно, будет лежать в плоскости экономических интересов. А именно в том, что взаимодействие способствует удовлетворению интересов предприятий-участников с большей эффективностью, чем реализация в одиночку или в рамках других ассоциаций собственных намерений и потребностей.

Субъекты хозяйствования устанавливают между собой производственно-хозяйственные связи, сообразуясь с ожидаемой выгодой от совместной деятельности для каждого из них. Иными словами, речь идет о своеобразном внешнем подкреплении кооперационной активности: если оно положительно, межфирменные связи повторяются и закрепляются, отрицательно – тормозятся и исключаются. Данное положение справедливо для взаимодействия субъектов в любой сфере деятельности. Если в других сферах человеческой деятельности взаимодействие субъектов может основываться на предвосхищении ими ожидаемых позитивных последствий в виде морального удовлетворения, то взаимодействие фирм длительно и устойчиво воспроизводится лишь тогда, когда оно сопровождается для участвующих в нем субъектов хозяйствования взаимным подкреплением ожидания, прежде всего, материальной выгоды. Участие в кооперации обусловлено конвергенцией интересов, позволяющей каждой фирме-участнице посредством сотрудничества прийти к такому удовлетворению, которое недостижимо ни в одиночку, ни в рамках других доступных в данный момент предпринимательских союзов или групп. Каждый участник межфирменной кооперации служит, следовательно, инструментом позитивной стиму-

ляции всех остальных участников. В этом и состоит основа экономического единства кооперационного сообщества фирм как добровольно создаваемого хозяйственного образования.

Если размер выгоды, получаемый за счет участия в совместной деятельности, падает ниже определенного уровня, фирма отказывается дальше участвовать в ней. Если же, учитывая взаимозависимость участников межфирменной кооперации, один из них перестает вносить необходимый вклад в совместную деятельность, то остальными участниками ему может быть отказано в сотрудничестве. Разрыв экономических связей между фирмами, входящими в состав предпринимательского союза, означает де-факто прекращение деятельности последнего, если даже между участниками будут сохраняться связи иного типа. Другими словами, взаимодействие на уровне экономических интересов служит краеугольным камнем, гарантирующим устойчивость межфирменных отношений.

Личностный уровень межфирменного взаимодействия охватывают руководители разного ранга. Поскольку сотрудничество фирм – это, в первую очередь, сотрудничество людей, межфирменные связи всегда приобретают межличностную окраску. От тесноты межличностных контактов во многом зависит успех совместной деятельности фирм. По мере того, как сотрудники каждой из фирм, участвующие в принятии решений по вопросам совместной деятельности, узнают друг друга и построят взаимное доверие, формируются крепкие личные связи, которые будут скреплять межфирменный союз. Одновременно личные связи могут оказаться существенным препятствием для смены делового партнера, поскольку люди предпочитают контактировать с теми, кто им нравится, иногда несмотря на то, что с точки зрения интересов компании участие в данном кооперационном сообществе может быть недостаточно оправданным.

Существование уровня юридических связей в механизме взаимодействия участников межфирменной совместной деятельности определяется тем обстоятельством, что их отношения регулируются нормами права. При этом в отличие от внутрифирменных отношений, которые юридически оформляются в виде определенных корпоративных норм, здесь основным правовым регулятором выступают договорные нормы. Договорные нормы – это, как известно, правила поведения, которые устанавливаются путем соглашения между двумя или более субъектами по вопросам, представляющим взаимный интерес, и исполнение которых гарантируется применением мер государственного принуждения. Договорные нормы основываются на свободном волеизъявлении сторон, на учете их интересов и потребностей.

Договор, регулирующий взаимоотношения участников определенного совместного проекта, является официальным документом, в котором закрепляются права и обязанности сторон. Исполнение договорных обязательств обеспечивается и охраняется государством. В условиях кооперационного взаимодействия регулирующие его правовые нормы обычно исполняются и соблюдаются добровольно. Но за каждой нормой права потенциально стоит возможность наложения юридической ответственности за ее нарушение. Конечно, здесь государственное регулирование носит более ограниченный характер, чем это

имеет место при чисто рыночных трансакциях, когда правовые предписания нередко реализуются лишь потому, что за ними стоит государство, которое может в любой момент применять санкции за нарушение норм права. Иначе говоря, для эффективного взаимодействия участников совместной деятельности нормы права, регулирующие отношения между ними, вторичны относительно экономических интересов, которые, как уже отмечено выше, имеют первостепенное значение в плане обеспечения взаимовыгодного сотрудничества сторон. Никакие правовые нормы не могут заставить фирму вступать в предпринимательский союз и эффективно взаимодействовать с другими его участниками, если не будет у нее конкретного экономического интереса в этом. В то же время юридическое оформление связей между предприятиями-участниками служит немаловажной предпосылкой более четкого согласования интересов, предупреждения возникновения противоречий и споров между сторонами, а также разрешения их на законной основе.

Таким образом, фирмы-партнеры могут строить отношения между собой на разных уровнях. Эти взаимодействия не только не исключают, но и дополняют друг друга. В то же время количество уровней взаимодействия выступает не единственной характеристикой отношений между сотрудничающими фирмами. Сила взаимного притяжения и сотрудничества зависит не только от количества связей, скрепляющих их в единое целое, но и от того, насколько интенсивно осуществляется каждый тип связей.

Основными факторами, влияющими на интенсивность взаимодействия между сотрудничающими в рамках предпринимательского союза фирмами, на наш взгляд, выступают следующие.

– *Тип межфирменных связей.* Связи вертикального типа предполагают более тесное взаимодействие между фирмами вследствие необходимости четкой координации цепочки ценностей. При производственных связях горизонтального типа, которые устанавливаются между фирмами одинакового производственного профиля, межфирменное взаимодействие, как правило, имеет меньшую интенсивность.

– *Степень взаимной привлекательности фирм-партнеров.* Если они предоставляют друг другу преимущества и скидки по сравнению с другими агентами рынка, каждая из них будет заинтересована в более тесных связях с партнером. Ценность партнера (соответственно, стремление других фирм к установлению и поддержанию с ним тесных связей) может быть обусловлена и тем, что он является владельцем известной торговой марки или же имеет большую рыночную силу по какой-либо иной причине. Так, известные зарубежные автомобильные фирмы, действующие на отечественном рынке, такие, как «Тойота», «Форд», «Фольксваген» и др., в состоянии добиться исключительно тесного сотрудничества со своими дилерами по вопросам презентации продукции, товародвижения, рекламной деятельности и ценовой политики. В случае монопольного положения одного из участников межфирменной кооперации, другим участникам не остается ничего, кроме как поддерживать с ним связи, причем такой интенсивности, в какой заинтересован доминирующий участник. Впрочем, подобная деловая практика может оказаться неустойчивой из-за возможного ущемления интересов участников совместной деятельности, находящихся

в экономической зависимости от доминирующей в кооперации фирмы. Как показывает мировой и российский опыт, такого рода кооперация не может просуществовать достаточно продолжительное время.

– *Масштабы применения современных коммуникаций в отношениях между фирмами-партнерами.* Фирмы, сотрудничающие, например, по схеме “just-in-time”, осуществляют постоянное информационное взаимодействие между собой посредством электронного обмена необходимыми данными. В случае применения традиционных коммуникативных средств такое взаимодействие осуществляется менее интенсивно.

– *Психологическая совместимость лиц, участвующих в решении вопросов межфирменного сотрудничества.* Если эти лица в психологическом отношении совместимы и испытывают взаимные симпатии, то фирмы, представляемые ими, будут сотрудничать, при прочих равных условиях, более интенсивно, нежели в том случае, когда такая совместимость слабая или вовсе отсутствует.

– *Наличие и размеры имущественных вложений фирм-партнеров в совместные проекты.* Фирмы, сотрудничающие между собой посредством долевых инвестиций, имеют более прочные связи, основу которых составляют вклады партнеров в виде денежных средств, материального имущества, технологий, ноу-хау и т. п. В кооперации вертикального типа участник, выступающий в роли поставщика, может сделать определенные финансовые вложения в другого участника, являющегося его постоянным покупателем, в результате чего связи между ними станут более прочными. Они могут стать более интенсивными и вследствие взаимного (перекрестного) владения акциями.

– *Этап жизненного цикла межфирменного взаимодействия.* На начальном этапе развития партнерских отношений связи между сторонами обычно бывают менее интенсивными. Поскольку вступление в тесные отношения с другими субъектами хозяйствования всегда связано для фирмы с определенным риском, потенциальные участники сначала изучают своих партнеров посредством слабого или умеренного взаимодействия с ними. После того, как партнеры узнали друг друга лучше, они могут перейти к более интенсивному взаимодействию между собой. Однако, вследствие реализации основных целей кооперации или возникновения противоречий между предприятиями-участниками, в последующем межфирменные связи могут снова стать слабыми или же прекратиться совсем.

Наряду с рассмотренными факторами, интенсивность связей в рамках предпринимательского объединения зависит от множества ситуационных факторов, действие которых заранее сложно предусмотреть, поскольку они по своей специфике не поддаются четкому прогнозированию и регулированию.

Задача менеджеров взаимодействующих фирм заключается в том, чтобы определить, к каким типам межфирменных связей следует стремиться и с какими партнерами. Фирмы, как правило, приходят к совместному решению о том, как лучше развивать связи между собой. Они обозначают приоритеты и определяют последовательность, в которой будут укрепляться эти связи. При этом особо важное значение имеет обоснование оптимального уровня интенсивности межфирменных связей, поскольку слабый их уровень не позволяет предпринимательскому объединению превратиться в целостный производст-

венно-хозяйственный комплекс, что почти всегда желательно; с другой стороны, чрезмерно тесные связи могут привести к ущемлению интересов партнеров.

Итак, достаточно интенсивное взаимодействие фирм-участников совместной деятельности способствует устойчивости отношений между ними. Однако далеко не всегда это обстоятельство выступает гарантией долговременного сотрудничества. Устойчивость межфирменного взаимодействия имеет свои объективные основы и закономерности. В частности, она в значительной степени зависит от позиционного состава участников совместной деятельности.

Состав участников кооперации в зависимости от того, сопоставима или нет экономическая мощь взаимодействующих между собой субъектов хозяйствования, может быть однородным или неоднородным. Первый случай чаще встречается в сфере среднего и малого бизнеса. Естественными областями межфирменного сотрудничества небольших предприятий являются разработка новых товаров, политика закупок и продаж. Здесь желание и потребность в сотрудничестве возникает обычно как реакция на жесткую конкуренцию со стороны корпоративных структур. Так, в свое время в США и Западной Европе стали преобладать крупные торговые сети, имеющие центральное руководство и корпоративное устройство. В результате возникла угроза вытеснения ими из сферы торговли многочисленных оптовых и розничных предприятий. В качестве ответного шага последние пошли на налаживание сотрудничества между собой, широко создавая так называемые «добровольные структуры», которые организовали сбыт и продажу товаров такими же способами и методами, что и крупные корпоративные предприятия. И это позволило им выдержать конкуренцию с гигантскими фирмами.

«Сильные» и «слабые» предприятия обычно бывают заинтересованы в сотрудничестве между собой, хотя и руководствуются при этом разными мотивами. Предприятия, которые стремятся к ведущей роли на рынке, хотят получить возможность оказывать влияние на партнеров. Основанием для такого влияния может служить монопольное положение на рынке, дающее возможность «сильному» предприятию определенным образом поощрять или наказывать своих контрагентов, а также обладание одной из сторон совместной деятельности правом на лицензию на технологию, запатентованный метод производства или товарную марку.

В то же время следует иметь в виду, что кооперационные отношения по своей сути не допускают какого бы то ни было давления одной стороны на другую, подчинения интересов партнеров интересам лидера, какой бы экономической силой он ни обладал. Эффективная кооперация возможна лишь при том условии, когда каждый из участников все время учитывает потребности развития своих партнеров, стремится к тому, чтобы выдерживать необходимый баланс между собственными интересами и интересами кооперационного сообщества в целом. В противном случае сотрудничеству предприятий рано или поздно приходит конец.

Иногда «слабое» предприятие само проявляет инициативу в установлении тесных долговременных связей с «сильным» предприятием, несмотря на то, что это может быть связано с определенными уступками сильному партнеру.

Такое стремление, как правило, является следствием ухудшения экономического положения предприятия, которое оно не в состоянии поправить в одиночку. Для совместной деятельности им могут быть предложены, например, помещения, оборудование и рабочая сила, а потребность в капитале может быть удовлетворена более состоятельным в финансовом отношении партнером. В этой ситуации соответствующий инициатор сотрудничества вряд ли будет стремиться к тому, чтобы оказывать существенное влияние на других субъектов. Главная его цель – выжить.

Многосторонней кооперации субъектов хозяйствования присущ большой демократизм и большее равенство участников, нежели при двустороннем сотрудничестве, то есть взаимодействии двух партнеров. Поэтому распространение многосубъектных кооперационных связей следует считать показателем прогрессивной эволюции системы взаимодействия хозяйствующих субъектов. Но с расширением числа участников кооперации возникают проблемы, связанные со сложностью принятия управленческих решений и своевременным их выполнением. Поэтому важной предпосылкой широкого развития многосубъектной кооперации, наряду с прочими условиями, служит достижение высокой культуры ведения предпринимательства и культуры управленческих отношений.

Большинство формируемых в России межфирменных формирований не отличаются большой устойчивостью. Как известно, за последние 10–15 лет в стране было создано большое количество холдингов, финансово-промышленных групп, ассоциаций, стратегических альянсов и иного рода предпринимательских сообществ. Многочисленные примеры свидетельствуют, что акт создания и правового оформления новых предпринимательских структур сегодня не представляет собой чрезмерно сложную задачу, хотя и здесь не обходится без проблем и препятствий. Намного сложнее сохранить сложившиеся производственно-технологические и финансовые связи, не допустить развала уже работающих объединений. Между тем многие объединения распадаются через какое-то время после создания, иные продолжают существовать лишь на бумаге, так и не сумев наладить эффективное сотрудничество между партнерами. Отсюда следует, что вопросам обеспечения устойчивости межфирменных формирований необходимо уделять первостепенное внимание как в теоретическом, так и в практическом плане.

Если посмотреть на эту проблему с точки зрения теории и методологии, то нетрудно заметить, что мы здесь имеем дело с частным случаем более общей проблемы, связанной с исследованием феномена устойчивости экономических явлений и процессов вообще.

Устойчивость экономического организма относится к числу слабо разработанных проблем экономической теории. Даже само понятие «устойчивость» трактуется учеными неоднозначно. При этом в научной литературе преобладает несколько упрощенная трактовка этого понятия, когда устойчивость фактически отождествляется с неизменностью, стабильностью качественного состояния какого-либо объекта. На наш взгляд, стабильность – хотя и необходимое, но далеко не достаточное условие устойчивости. Другой важной ее стороной служит способность хозяйственной системы к постоянному воспроизведе-

нию факторов саморазвития. Причем эта вторая сторона представляется наиболее значимой, сущностной характеристикой любого системного образования.

Устойчивость взаимодействия возникает не стихийно, а достигается как результат осознанных, целенаправленных действий всех сориентированных на сотрудничество между собой субъектов хозяйствования.

Основой устойчивости отношений взаимодействия и сотрудничества выступает совместимость субъектов этих отношений, в которой можно условно выделить генетический и функциональный аспекты.

Исходной посылкой при формировании этих отношений должен служить учет генетической совместимости потенциальных участников совместной деятельности, определяющий изначальную способность каждого из них к осуществлению согласованных действий. Можно выделить три вида генетической совместимости хозяйствующих субъектов как потенциальных партнеров по совместной деятельности. Первый из них может быть назван производственно-технологической совместимостью. Наиболее тесные связи между предприятиями возникают и существуют, как правило, тогда, когда их производства взаимно дополняют друг друга, а технологические процессы составляют единую цепочку. Производственная кооперация может основываться в данном случае на основе сочетания последовательных стадий обработки продукта, на комплексном использовании сырья или использовании отходов. Так, хорошая производственно-технологическая совместимость предприятий имеет место в отраслях промышленности, связанных с производством и переработкой сырья и сельскохозяйственной продукции. Технологическая специализация производственно-хозяйственных звеньев вынуждает их поддерживать со смежниками тесные связи, делая всех участников единого технологического процесса совместимыми с материально-технической точки зрения, хотя по другим параметрам они могут оказаться несовместимыми. То же самое можно сказать и о той разновидности производственно-технологической совместимости хозяйствующих звеньев, которая порождается разделением труда в форме предметной и поддетальной специализации. Эти формы специализации, также как и в первом случае, предполагают функционирование определенной совокупности предприятий в качестве своеобразного производственно-технического комплекса, все звенья которого тесно взаимосвязаны. Наиболее тесное взаимодействие наблюдается при этом между предприятиями, совместно изготавливающими определенную продукцию.

Говоря о производственно-технологической совместимости фирм, следует иметь в виду, что в принципе эффективное взаимодействие возможно и без наличия такой совместимости. Известно множество случаев, когда предприятия выступают вместе как некая хозяйственная целостность, непосредственно не будучи связанными друг с другом по линии производства. Примером могут служить широко распространенные в странах с развитой рыночной экономикой так называемые горизонтальные объединения, представляющие собой организационно оформленные группы экономически самостоятельных предприятий одинакового профиля. Нередко в тех или иных целях объединяют средства и усилия предприятия совершенно разных, не связанных между собой отраслей экономики. Более того, существуют сферы народного хозяйства, где такого ро-

да совместимость просто не может иметь место (например, непроемчивая сфера), хотя вполне возможно развитие разнообразных форм хозяйственного сотрудничества и кооперации. Но при всем том нельзя не признать, что возможность производственно-технологического сочетания потенциалов различных хозяйственных звеньев создает важные предпосылки для их долговременного сотрудничества.

Второй вид совместимости потенциальных партнеров по совместной деятельности – социально-экономическая совместимость. Важность последней объясняется тем, что устойчиво существовать, тем более, развиваться могут только те межфирменные формирования, участники которых придерживаются сходной ценностной ориентации. Социально-экономическая совместимость – это, в первую очередь, совместимость культур предприятий. При этом наиболее благоприятной является ситуация, когда все потенциальные партнеры по предполагаемой совместной деятельности проповедают так называемую инвестиционную культуру, ставящую во главу угла предпринимательской деятельности долговременное благополучие фирмы. Стремление к тесному взаимодействию с другими субъектами хозяйствования у фирм подобной культурной ориентации возникает обычно на базе осознания того, что создание и освоение конкурентоспособной продукции в условиях большой насыщенности рынков и острой конкуренции не под силу одному, даже экономически сильному, предприятию. С другой стороны, межфирменное взаимодействие обеспечивает разделение бремени риска, связанного с капитальными вложениями, которые всегда делаются в обстановке большей или меньшей неопределенности.

Генетическая совместимость предприятий как потенциальных партнеров, наряду с производственно-технологической и социально-экономической характеристиками, выражается и в психофизической совместимости лиц, принимающих решение от имени фирм. Идеальным является вариант, когда лица, участвующие совместно в процессе принятия решений, касающихся вопросов межфирменного сотрудничества, относятся к совместимым психологическим типам личности. Взаимные приятельские чувства, отношение открытости, доверия в межличностных контактах руководителей предприятий создают очень хорошие предпосылки для успешного взаимодействия фирм. Если же они относятся к людям с различными чертами характера, ценностями и взглядами, то им трудно наладить эффективное партнерство своих предприятий, несмотря даже на наличие других объективных условий для этого. Межличностные конфликты, проявляясь в столкновении личностей, могут свести на нет самые перспективные совместные начинания. При этом причинами несовместимости личностей могут быть непринципиальные разногласия и различия в характерах и взглядах, скажем, различия в уровне образования, манере поведения и т. п.

Все вышеизложенное характеризует генетическую совместимость хозяйствующих субъектов с точки зрения возможности налаживания тесных и долговременных отношений взаимодействия между ними. В генетическом плане предприятия могут быть совместимыми или несовместимыми; причины этого лежат обычно глубоко – на уровне сущностных отношений. Каждое предприятие, подбирая себе партнера для совместной деятельности, должно учитывать, что возможности результативного сотрудничества с ним во многом являются

объективно заданными обстоятельствами генетического плана, поэтому едва ли на них можно воздействовать.

Другое дело – функциональная совместимость фирм-партнеров. В каждом отдельном случае она складывается как результат сознательного согласования и сближения целей и задач субъектов хозяйствования, заинтересованных в совместной хозяйственной деятельности. Любая фирма, налаживая сотрудничество с другими субъектами хозяйствования, преследует вполне конкретные цели. Такими целями могут быть сокращение собственных издержек по заключению сделок, снижение степени риска, получение доступа к важным для повышения конкурентоспособности предприятия ресурсам и т. д. Для более или менее устойчивого межфирменного взаимодействия чрезвычайно важно, чтобы существовала качественная совместимость целей фирм-партнеров.

Существование общей цели партнеров по совместной деятельности как важнейшего условия ее устойчивости предполагает не только работу частей на целое, но и ориентацию целого на потребности участников, поскольку в обеспечении продолжительного и успешного межфирменного взаимодействия определяющую роль играет стремление реализовать каждым из участников собственную цель через реализацию общей для группы партнеров цели.

Таким образом, основы устойчивости межфирменных отношений взаимодействия и сотрудничества закладываются уже на стадии их формирования путем подбора потенциально совместимых партнеров. Важно, однако, подчеркнуть, что совместимость хозяйствующих субъектов по признаку генетической однородности и единства цели представляет собой не гарантию, а лишь предпосылку будущего устойчивого взаимодействия. Реальное воплощение этой возможности предполагает осуществление согласованных действий фирм-партнеров в интересах обеспечения максимальной эффективности совместной деятельности.

Summary

N.V. Yevstafiev. Steady firm interaction mechanism in a process of cooperation.

This article examines basic components of firm interaction mechanism involved in a process of cooperation. It reveals levels of interfirm relationship and factors affecting on the intense of firm interrelation. The author concentrated his attention on the analysis of primary preconditions for the creation of intercompany connections, as the main ensuring condition for the steadiness of the intercompany cooperation.

Поступила в редакцию
14.11.05

Евстафьев Николай Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казанского государственного университета.

E-mail: nyevstafiev@mail.ru