

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2023, Том 15, № s6 / 2023, Vol. 15, Iss. s6 <https://esj.today/issue-s6-2023.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/49FAVN623.pdf>

5.2.6. Менеджмент (экономические науки)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Вязников, Д. С. Теоретические аспекты организации и проектирования систем управления взаимодействием организации / Д. С. Вязников, Н. М. Фоменко // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № s6. —

URL: <https://esj.today/PDF/49FAVN623.pdf>

For citation:

Viaznikov D.S., Fomenko N.M. Theoretical aspects of the organization and design of interaction management systems of the organization. *The Eurasian Scientific Journal*. 2023; 15(s6): 49FAVN623. Available at:

<https://esj.today/PDF/49FAVN623.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 334:012.42

Вязников Денис Сергеевич

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва, Россия
Аспирант кафедры «Теории менеджмента и бизнес-технологий»
E-mail: commerce@viaznikov.ru

Фоменко Наталья Михайловна

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва, Россия
Профессор кафедры «Теории менеджмента и бизнес-технологий»
Доктор экономических наук, доцент
E-mail: fnata77@mail.ru

Теоретические аспекты организации и проектирования систем управления взаимодействием организации

Аннотация. В современном быстро развивающемся деловом мире и на фоне быстрых изменений в экономической среде организации сталкиваются с необходимостью эффективного управления своими взаимодействиями как внутри, так и за пределами границ своего функционирования. Эффективная система управления взаимодействием организации играет ключевую роль в современном бизнесе для координации сложных структур, обработки больших объемов данных, быстрой реакции на изменения и повышения производительности. В данной статье рассматриваются различные теоретические подходы и концепций, лежащие в основе систем управления взаимодействием организации. Также, проводится анализ моделей и инструментов, используемых для проектирования систем управления взаимодействием организации с помощью теоретических основ эффективного межфирменного взаимодействия. Автором исследуются теоретические основы эффективного межфирменного взаимодействия и вырабатываются качественные решения для нивелирования проблем в межфирменном взаимодействии и цепочке создания ценности организации. В рамках исследования выявлено, что современная рыночная инфраструктура является достаточно сложной. Организации сталкиваются с проблемами межфирменного взаимодействия и поддержания эффективной цепочки создания ценности в виде сложных цепей поставок, бюрократизма и отсутствия целостности рабочих команд. Одним из решений подобного рода проблем является внедрение современных IT-решений (CRM-платформы), применения подхода Kaizen, создание кросс-функциональных коллективов и развитие мотивации сотрудничества. Благодаря грамотному применению инструментария управления межфирменным взаимодействием у

организаций появляется больше возможностей для прохождения кризисных этапов без последствий для производственных показателей. Результаты исследования могут быть полезны для практикующих менеджеров и специалистов в области управления, а также для исследователей, работающих в области развития организационных систем.

Ключевые слова: управление; организация; взаимодействие; система; проектирование систем управления; цепочка создания ценности; сотрудничество

Введение

Теоретические основы организации и проектирование систем управления взаимодействием организации с внутренней и внешней средой представляют собой фундаментальный набор инструментов понимания, анализа и управления сложными взаимосвязями в современном бизнесе.

В современных условиях межфирменное взаимодействие представляет собой базовый процесс в деятельности любой организации. Он является приоритетным при удовлетворении потребностей потребителей, поскольку именно его реализация способствует повышению уровня конкурентоспособности организации. Интенсивность такого взаимодействия воспринимается как основной драйвер развития организаций по поиску новых путей и подходов укрепления взаимодействия участников-партнеров.

Одновременно с происходящими изменениями в экономической сфере идет процесс научного осмысления категорий и понятий межфирменного взаимодействия. В ходе своих исследований ученые обращают внимание на новые области исследований и перспективные направления. Вопросам управления межфирменным взаимодействием уделено большое внимание в трудах отечественных и зарубежных авторов.

Целью данной работы является раскрытие теоретических аспектов организации и проектирования систем управления взаимодействием организации.

Объект исследования — организация и проектирование систем управления взаимодействием организации.

Предмет — теоретические аспекты организации и проектирования систем управления взаимодействием организации.

1. Материалы и методы

При написании автором использовались следующие методы: анализ, сравнение, обобщение научных исследований и статей, визуализация данных, синтез.

Для достижения данной цели в работе были поставлены следующие задачи:

1. Изучить научно-исследовательскую базу, сложившуюся по теме организации и проектирования систем управления взаимодействием организации.
2. Рассмотреть факторы, влияющие на организацию и проектирование систем управления взаимодействием организации.
3. Проанализировать степень эффективности внедрения в практическую деятельность результатов исследования.

В основу исследования легли научные труды Головиной Л.А. [1], Добриновой Т.В. [2], Крюкова В.А. [3], Родионова Д.Г. [4], Симачева Ю.В. [5], Шевченко Е.А. [6] и др.

2. Результаты и обсуждения

В общем понимании понятие организация воспринимается как группа лиц, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей, значимых для всех членов группы. Основная задача ее функционирования заключается в том, чтобы с помощью различных техник и технологий преобразовать имеющиеся ресурсы в желаемые конечные результаты и продукты. При этом организация представляет собой некоторую систему, имеющую и определенную целостность, состоящую из взаимосвязанных и взаимозависимых частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого. С другой стороны, термин «организация» характеризует состояние упорядоченности разрозненных элементов (людей, предметов и т. д.), их взаимосвязь и взаимное расположение внутри такого целого.

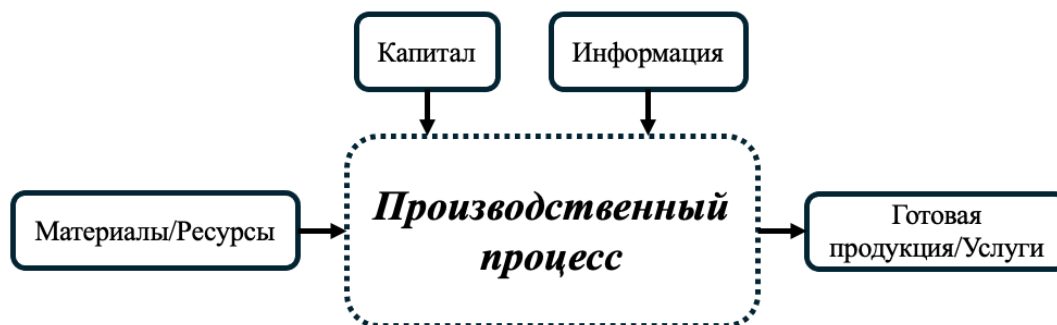


Рисунок 1. Процессуальная модель производства (составлено автором)

Расширение рыночных отношений приводит к увеличению числа организаций и усиливает их роль в обществе. При этом большее количество людей являются их частью и выступают в роли представителей (владельцев, менеджеров, сотрудников). Как социально-экономическая система организация открыта, и ее выживание во многом зависит от внешнего мира и описывается фундаментальными характеристиками, такими как структура, цели, стратегии, технологии, персонал и потенциал. Ее взаимодействие с внешней средой позволяет получать обратную связь, которая помогает ей повысить эффективность функционирования и достигать поставленных целей.¹

В свою очередь, организационная деятельность регулируется рядом законов, главным из которых является закон синергии. Суть данного закона сводится к тому, что потенциал и возможности организации в целом превосходят сумму ее отдельных элементов благодаря их взаимной поддержке и взаимодополняемости, в результате чего реальная выгода от интеграции перевешивает потерю автономии.

Второй закон — закон дополнения — утверждает, что внутриорганизационные процессы и функции противоположно направлены, что позволяет одновременно использовать преимущества обоих процессов, тем самым увеличивая общий организационный потенциал.

Третий закон — закон пропорциональности — требует определенных отношений между организацией и ее элементами, поддерживая их при любых возможных изменениях. Например, чрезмерная укомплектованность персоналом приводит к неэффективности, а нехватка кадров снижает производительность, вызывая экономические потери, которых можно избежать при сбалансированном подходе.

¹ Google Книги. Менеджмент: учебный курс; Владимир Кантор, Галина Маховикова — Режим доступа — <https://books.google.ru/books?id=TBgDKsifaR4C&hl=ru> (дата обращения: 01.04.2024).

Четвертый закон — закон композиции — требует, чтобы цель каждого организационного элемента (подсистемы) одновременно служила одной из подцелей всей организации.

Пятый закон — закон самосохранения — утверждает, что каждая организация, а также ее отдельные элементы стремятся сохранить себя как единое целое, требуя определенных условий, таких как предотвращение значительных сбоев, рациональное использование ресурсов и расширение сферы своей деятельности.

Шестой закон — закон организованности (информированности) — гласит, что в организации не может быть больше порядка, чем информация, доступная ее участникам, позволяющая им принимать обоснованные решения.

Седьмой закон — закон необходимого разнообразия — обеспечивает стабильность и гибкость организации, позволяя ей адекватно реагировать на внутренние и внешние воздействия и противодействовать им в случае необходимости.

Восьмой закон — закон онтогенеза — описывает фазы жизненного цикла любой организации: становление, развитие и упадок.

Все типы организаций развиваются в соответствии с этими законами, действие которых осуществляется не изолированно, а во взаимосвязи.

Развитие любой организации осуществляется под воздействием внешней и внутренней среды. Внутренняя среда включает внутренние факторы (объекты, процессы), известные как внутренние переменные, которые придают организации особую идентичность (цели, задачи, ресурсы, разделение труда, культура, технология, организационная структура, структура управления и система коммуникации).

Однако, большинство современных теорий управления признает внешнюю среду важнейшим аспектом функционирования организации. Внешняя среда характеризуется динамичностью, взаимозависимостью факторов, неопределенностью, сложностью, предсказуемостью, темпом изменений и степенью осведомленности о событиях. Эти факторы по-разному влияют на разные элементы организации, внося элемент неопределенности в ее деятельность, особенно в долгосрочной перспективе. При этом взаимодействие организации с внешней средой представляет собой сложный процесс и чем динамичнее внешняя среда, тем сложнее рассмотреть ее различные проявления. Качество управленческих решений, принимаемых руководством организации, зависит от того, насколько они точно и своевременно воспринимают внешнюю среду, особенно в отношении стратегических направлений, рынков и оптимальных технологий. Однако, при этом учитывая ограниченность ресурсов, особенно в краткосрочной перспективе, организации могут эффективно реагировать только на некоторые изменения окружающей среды, игнорируя другие.²

Одним из важных направлений, рассматриваемых в этом контексте, является анализ теоретических основ управления организационным взаимодействием как системой. В этом понимании организация рассматривается как динамическая сущность, состоящая из множества элементов, процессов и взаимосвязей как внутри, так и с внешней средой. Эта система взаимодействует с другими организациями, клиентами, поставщиками, регулирующими

² Репозиторий Полоцкого государственного университета имени Евфросинии Полоцкой. Планирование в организации (на предприятии): учебная программа, лекции [для студентов — заоч. спец. 1-26 02 05 "Логистика"]; Додонов, Олег Владимирович — Режим доступа — <https://elib.psu.by/handle/123456789/15725> (дата обращения: 01.04.2024).

органами и другими заинтересованными сторонами, создавая сложную сеть отношений, которые влияют на ее функционирование и производительность [7].

Теоретические основы формирования и развития систем управления организационным взаимодействием охватывают различные аспекты, в том числе теории управления, системный анализ, организационную теорию, стратегическое управление, теорию принятия решений и другие. В совокупности эти аспекты позволяют разрабатывать и эффективно применять стратегии, методы и инструменты управления организационным взаимодействием с целью достижения конкурентных преимуществ и устойчивого развития в современных условиях.

Путем систематизации и анализа существующих теорий и практических решений в рамках данного исследования предпринята попытка разработать рекомендации и стратегии по совершенствованию систем управления организациями, тем самым повышая эффективность, конкурентоспособность и адаптивность к меняющимся рыночным условиям.

В своей работе «Уровни взаимодействия в отношениях в цепочке поставок» Джени Бэкstrand исследует основы управления цепочками поставок как ключевой фактор взаимодействия между организациями, предлагая основу для принятия управленческих решений в этой области.³

В другом исследовании Роберт С. Каплан и Дэвид П. Нортон обсуждают сбалансированную систему показателей как средство воплощения стратегии компании в конкретные действия, описывая модель, которая позволяет учитывать не только финансовые, но и другие важные аспекты оценки эффективности организации.⁴

В целом исследования, проведенные как отечественными, так и зарубежными авторами, выделяют несколько направлений, требующих внимания при изучении формирования и проектирования систем управления взаимодействием организаций: необходимость разработки и эффективного применения стратегий, важность оценки результатов и принятия решений на основе данных, и акцент на организационном взаимодействии как ключевом элементе успешной работы. Например, Горлачева Евгения Николаевна и Иванникова Елена Михайловна в своем труде «Организационно-экономический механизм межфирменного взаимодействия» подчеркивают сложный характер управления в современном деловом мире, где успех зависит не только от внутренних факторов, но и от умения эффективно взаимодействовать с другими участниками рынка [8].

В современной бизнес-среде внутренние возможности компаний больше не гарантируют успеха, в связи с этим, для успешного осуществления своей деятельности, игрокам рынка все чаще приходится уделять внимание эффективному внешнему взаимодействию. В научном труде Гордона Мюллера-Зайтца, Йорга Сюдера и Эльке Шюслера «Управление межорганизационными отношениями: дебаты и кейсы» доверие, обмен ресурсами, координация действий и обмен знаниями рассматриваются как основные факторы успеха в межорганизационных отношениях. Исследования авторов показывают, что эффективное взаимодействие между организациями способствует росту количества инноваций, максимизации эффективности производственных процессов и расширению охвата рынка. При построении высокоэффективных межфирменных отношений ключевыми

³ ResearchGate GmbH. Levels of Interaction in Supply Chain Relations — Режим доступа — https://www.researchgate.net/publication/274715212_Levels_of_Interaction_in_Supply_Chain_Relations (дата обращения: 01.04.2024).

⁴ Harvard Business Publishing. The Balanced Scorecard — Measures that Drive Performance by Robert S. Kaplan and David P. Norton — Режим доступа — <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2> (дата обращения: 01.04.2024).

аспектами могут стать стратегические альянсы, сетевые отношения и другие формы партнерства.⁵

Важно отметить, что история межфирменного взаимодействия прошла через множество этапов развития и тесно связана с его современной формой. Начиная с образования древних торговых путей и появления гильдий в средние века, принципы сотрудничества и обмена продуктами постоянно развивались. Однако, с приходом глобализации и стремительного развития технологий, взаимодействие между компаниями стало более сложным и многоплановым. Результатом промышленной революции можно по праву считать возникновение более организованных и структурированных форм межфирменного взаимодействия. В XX веке корпорации начали занимать ключевые роли в объединении ресурсов для осуществления бизнес деятельности на мировом рынке. С появлением информационных технологий и прохождением процесса цифровой трансформации в XXI веке межфирменное взаимодействие стало еще более динамичным. Компании стали активно использовать интернет для формирования партнерских отношений и оцифровки процессов цепочки поставок.

Данные этапы развития демонстрируют превращение межфирменного взаимодействия из простого обмена товарами в комплексное стратегическое партнерство, отражающее изменения не только в технологиях и экономической среде, но и в растущей значимости сотрудничества для эффективных деловых операций. Однако, несмотря на бурное развитие технологий и видов межфирменного взаимодействия, обмен товарами и услугами, по-прежнему, остается основой для взаимодействия организаций.

Еще в начале XX века ученые обратили внимание на регулярно развивающиеся формы межфирменного взаимодействия и приступили к его изучению. Одно из первых значимых исследований в этой области является работа «Теория игр и экономическое поведение» Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна, опубликованная в 1944 году. В данной работе авторы рассматривают ситуации, когда решение одного участника влияет на решение других. В работе представлены математические модели взаимодействия участников с разными стратегиями и интересами. Фон Нейман и Моргенштерн приходят к выводу, что взаимодействие между участниками, вне зависимости от их роли (конкуренты или союзники), можно представить в форме игры, в которой каждый участник принимает решение, основываясь на своих целях и предположении об ожиданиях других игроков. Авторы разработали концепцию равновесия Нэша, которая описывает ситуацию, когда ни один игрок не хочет менять свою стратегию, зная о стратегии других игроков.⁶

Концепция равновесия Нэша возникает, когда каждый игрок в игре выбирает оптимальную стратегию, учитывая планы других участников, и никто не видит смысла менять свой выбор, если другие участники придерживаются последовательности действий. Это состояние не всегда свойственно всем участникам, но никто не хочет отклоняться от своего выбора, зная план действий других игроков. Важно отметить, что концепция равновесия Нэша не всегда подразумевает, что все участники сделают наилучший выбор. В реальности многие ситуации не соответствуют этому идеальному равновесию, так как игроки могут менять свою тактику, рефлексируя на действия окружающих участников.

⁵ Amazon.com. Managing Inter-Organizational Relations: Debates and Cases 1st ed. 2016 — Режим доступа — <https://www.amazon.com/Managing-Inter-Organizational-Relations-Debates-Cases/dp/1137370025> (дата обращения: 01.04.2024).

⁶ Google Книги. Theory of Games and Economic Behavior; John Von Neumann, Oskar Morgenstern; Princeton University Press, 1944 — Всего страниц: 625 — Режим доступа — https://books.google.ru/books?id=AUDPAAAAMAAJ&redir_esc=y (дата обращения: 01.04.2024).

Таким образом, концепция равновесия Нэша помогает установить, какие стратегии могут являться устойчивыми в условиях конкуренции или сотрудничества, и как изменения в действиях одного участника могут влиять на решения других.

Роль доверия в межфирменном взаимодействии подчеркнули ученые Ян Йохансон и Ларс-Гуннар Маттссон еще в 1987 году. В своем научном труде «Межорганизационные отношения в промышленных системах: сетевой подход по сравнению с подходом транзакционных издержек»⁷ они предложили рассмотреть концепции транзакционных издержек и сетевых подходов в изучении отношений между организациями:

1. Подход транзакционных издержек заключается в том, что транзакции во внешней среде могут быть более ценными, но менее эффективными, чем внутренние транзакции компании. Йохансон и Маттссон аргументируют неэффективность внешних транзакций объемом затрат. Проанализировав структуры транзакций и определив затраты, связанные с проведением транзакций на рынке, авторы пришли к выводу, что затраты на поиск, затраты по контракту, затраты на принятие решений и затраты на контроль не имеют достаточной окупаемости.
2. Сетевой подход фокусируется на структуре межфирменных отношений и подчеркивает не только вид транзакций, но и контекст, в котором эти транзакции проходят. Йохансон и Маттссон предлагают рассматривать фирмы как часть крупных бизнес-сетей и делать упор на анализе структуры этих сетей, роли доверия и влияния контекста на успех сотрудничества между компаниями.

Таким образом, подход транзакционных издержек и сетевой подход позволяют более детально изучить издержки и механизмы рыночных транзакций, подчеркивая важность контекста отношений между фирмами в формировании успешного взаимодействия. Исследования Йохансона и Маттссона выявили, что для полного понимания межфирменного взаимодействия необходимо учитывать как транзакционные издержки, так и сетевые факторы, включая структуру взаимоотношений, доверие и контекст сотрудничества.

Транзакционно-издержечный подход нашел отклик и среди других ученых того времени, так, например, Рональд Коуз в своей работе «Природа Фирмы», написанной еще в 1937 году, но опубликованной в середине XX-го века, утверждал, что компании существуют для минимизации транзакционных издержек, а рынок иерархии формируются в зависимости от эффективности координации.⁸

С появлением новых технологий, изменениями в бизнесе и подходах к межфирменному взаимодействию взгляды ученых в этой области исследований также изменились. Исследования, проведенные Адамом Бранденбургером и Барри Нейлбаффом в работе «Сотрудничество: революционное мышление, сочетающее конкуренцию и сотрудничество»⁹, представляют инновационный подход к управлению предпринимательством, вводя концепцию «сотрудничества», которая утверждает, что компании могут одновременно конкурировать и сотрудничать друг с другом для достижения общих целей. Они подчеркивают важность не только конкуренции, но и сотрудничества между фирмами, а также необходимость найти

⁷ JSTOR. Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach; Jan Johanson and Lars-Gunnar Mattsson — Режим доступа — <http://www.jstor.org/stable/41575588> (дата обращения: 01.04.2024).

⁸ Semantic Scholar. The Nature of the Firm; R. Coase; Published 1 November 1937; Economics; Economica — Режим доступа — <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Nature-of-the-Firm-Coase/b301431397ccf08b59f9a7a8191b5247fcbf1056> (дата обращения: 01.04.2024).

⁹ Google Книги. Co-Opetition; Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff; Crown — Режим доступа — https://books.google.by/books/about/Co_Opetition.html?hl=ru&id=sU2e-piQ3tUC (дата обращения: 01.04.2024).

баланс между этими двумя аспектами в бизнесе. Концепция «сотрудничества» помогла бизнес-сообществу понять, как сочетать конкуренцию и сотрудничество для создания новых возможностей и разработки более эффективных стратегий.

Научные исследования в области межфирменного взаимодействия в России начали активно развиваться в начале 1990-х годов с переходом страны к рыночной экономике. В то время возникла необходимость изучения новых форм взаимодействия предприятий, их адаптации к меняющимся рыночным условиям и управления этим процессом.

Одной из первых значимых работ российских учёных в этой области стало исследование П.В. Прозора «Современные формы промышленной кооперации СССР с развитыми капиталистическими странами». В данной статье рассмотрены ситуации, связанные с взаимодействием предприятий при переходе России к рыночной экономике после распада СССР.¹⁰

Развитие российской экономики и изменение бизнес-среды подтолкнуло ученых к активному изучению стратегических альянсов и формирования вертикальных и горизонтальных интеграций производства различных отраслей. В рамках исследований межфирменного взаимодействия также активно рассматривались вопросы корпоративного управления, создания бизнес-сетей, организации логистики и образования совместных предприятий.

Например, в исследовании «Формы вертикальной интеграции в российской промышленности 1990-х годов» С.Б. Авдашевой автор анализирует влияние межфирменных отношений на конкурентоспособность предприятий в условиях рыночной экономики. Авдашева анализирует, какие формы взаимодействия были характерны для российских предприятий в переходный период экономики России и как эти формы повлияли на их конкурентоспособность в дальнейшем.¹¹

Н.В. Ефимова, в своем исследовании «Современные проблемы регулирования межфирменных отношений» анализирует различные модели взаимодействия предприятий, факторы, влияющие на эффективность таких отношений, а также проблемы, с которыми сталкивались компании при выстраивании межфирменных отношений в переменной экономической среде [9].

Исследователи, изучившие взаимодействие между предприятиями после распада СССР, сделали несколько важных выводов:

1. **Значимость стратегического партнерства:** один из выводов заключается в том, что в условиях рыночной экономики стратегическое партнерство и образование альянсов играют решающую роль в построении межфирменного взаимодействия. Данные факторы позволяют компаниям объединять свои ресурсы и опыт для обеспечения конкурентоспособности и достижения синергетического эффекта.
2. **Разнообразие форм взаимодействия как драйвер эффективного сотрудничества:** ученые выделяют важность разнообразия форм взаимодействия между фирмами, так как разные компании могут выбирать разные стратегии сотрудничества в зависимости от своих целей, ресурсов и состояния рынка.

¹⁰ Прозор, П.В. Современные формы промышленного сотрудничества СССР с развитыми капиталистическими странами: специальность 08.00.16: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Прозор Павел Валерьевич. — Москва, 1991. — 26 с. — EDN ZLISVL.

¹¹ Авдашева, С.Б. Формы вертикальной интеграции в российской промышленности 1990-х годов: специальность 08.00.01 "Экономическая теория": автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Авдашева С.Б. — Москва, 2000. — 43 с. — EDN ZKXIVH.

3. **Задачи управления межфирменным сотрудничеством:** исследователи обратили внимание на вопросы управления в контексте межфирменного сотрудничества, такие как эффективное управление взаимоотношениями, обеспечение взаимной выгоды всех участников, управление рисками, а также установление долгосрочных партнерских отношений.
4. **Влияние институциональной среды:** исследователи отметили, что на формы и эффективность взаимодействия между компаниями могут существенно влиять нормы, правила и законы в стране, а также существующая инфраструктура для развития деловых отношений.
5. **Проблемы управления изменениями (change management):** еще одним важным выводом стало возникновение проблемы адаптации предприятий к новым условиям рыночной экономики после перехода от плановой системы, подразумевая изменение корпоративной культуры, вопросы доступа к финансированию и развитие новой рыночной стратегии.

Благодаря данным выводам, ученые смогли не только описать актуальные на то время проблемы отечественного бизнеса в сфере межфирменного взаимодействия, но и создать основу для разработки рекомендаций и методик развития взаимоотношений предприятий на рынках постсоветской России.

Развитие систем управления внутрикорпоративного взаимодействия становится ключевым аспектом в условиях быстро развивающейся экономики и возникающих сложностей в построении межфирменных взаимоотношений. После анализа нескольких аспектов межфирменного взаимодействия и его влияния на конкурентоспособность становится очевидной важность эффективного управления этим процессом. Проектирование такой системы становится неотъемлемой частью стратегии развития компании, создавая основу для оптимизации сотрудничества, адаптации к меняющимся условиям и организации благоприятной среды для формирования стратегического партнерства с другими игроками рынка [10].

Эффективное управление взаимодействием организации неизбежно приводит к необходимости определения соответствующих методов и стратегий для реализации этой цели. Эффективное управление требует не только понимания задач и целей организации, но и использования комплексных инструментов развития управления в подготовленной инфраструктуре.

Подходы к разработке систем управления взаимодействием организации могут быть разнообразными и многоаспектными. Они могут включать в себя использование систем сбалансированных показателей для оценки эффективности моделей, отвечающих за различные аспекты управления изменениями, а также применение сетевого анализа для выявления ключевых факторов взаимодействия с другими компаниями.

Стоит отметить, что функционал методов разработки систем управления межфирменным взаимодействием организаций не ограничивается изучением отдельных подходов. Организации сталкиваются с необходимостью создания комплексного и адаптивного инструментария, который удовлетворяет потребности бизнеса и учитывает уникальные особенности организации. Такой инструментарий должен обеспечивать эффективное взаимодействие с партнерами, клиентами и внутренними структурами организации.

Методы проектирования систем управления внешнего и внутреннего взаимодействия представляют собой комплексный набор подходов и инструментов, предназначенных для разработки эффективных механизмов контроля, координации и управления бизнес-процессами компании. Некоторые из этих методов включают в себя:

1. **Balanced Scorecard (Сбалансированная система показателей).** Данный метод подразумевает применение комплексного подхода измерения и управления эффективностью компании, выходящего за рамки финансовых показателей и включающего внутренние процессы, а также потенциал для инноваций и обучения.
2. **Модель 5P.** Этот метод включает в себя пять фундаментальных элементов: цель (purpose), политику (policy), практику (practice), процессы (processes) и модели (patterns). Совокупность всех элементов оптимизирует взаимодействие организации с другими участниками рынка и обеспечивает системный подход к управлению организационными изменениями.
3. **Система управления цепями поставок (SCM-система).** Благодаря данному стратегическому методу компания получает возможность оптимизации всех этапов производственной цепочки и цепочки создания ценности, управляя базами данных, финансами и знаниями как внутри, так и вне компании.
4. **Подход сетевого анализа.** В основе этого метода лежит анализ структуры одной сети взаимоотношений компаний, создавая потенциальные возможности улучшения отношений, выявляя ключевых участников сети и выделяя наиболее влиятельные узлы взаимодействия.
5. **Управление взаимодействиями с партнерской сетью (PRM).** Данная методология предусматривает автоматизацию развития и поддержания взаимоотношений с партнерской сетью, используя актуальные веб-решения, цифровые технологии, специальные стратегии и программные обеспечения.
6. **Система управления взаимоотношениями с клиентом (CRM).** Метод управления взаимоотношениями с клиентами строится на сборе данных о пользователях, которые включают историю совершенных сделок, переговоры, предпочтения, потребности и т. д., с целью дальнейшего анализа и выстраивания долгосрочной стратегии по управлению взаимоотношениями с клиентами на основе обработанных данных.

Выводы

Наиболее эффективные решения проблем в управлении межфирменным взаимодействием предусматривают применение вышеперечисленных методов. Комплексное внедрение данных подходов позволит укрепить позицию на рынке, создавать новые партнерские отношения и укреплять существующие.

Среди указанного инструментария имеются решения, позволяющие определять слабые стороны бизнес-процессов компании на ранних этапах, что в перспективе позволит увеличить эффективность деятельности и снизить затраты. Так, например, при сетевом подходе, возможна идентификация негативно влияющих ключевых звеньев в цепи, требующих внимания со стороны управления. Теоретические корректировки в логистике, поддержке или других процессах межфирменного взаимодействия могут превратить слабое звено в ведущее.

В условиях стремительно меняющейся рыночной инфраструктуры представленные методы не всегда могут быть достаточно эффективны для решения проблем в межфирменном взаимодействии и цепочке создания ценности, зачастую это связано со сложностью цепочек поставок, избыточный бюрократизм в организационных процессах и отсутствие целостности команд. Однако, для нивелирования данных проблем стоит обратить внимание на следующие решения: внедрение современных IT-решений, программное обеспечение для оптимизации

коммуникаций, подход Kaizen (непрерывное совершенствование), кросс-функциональные коллективы, мотивация сотрудничества.

Таким образом, современный бизнес нередко сталкивается с новыми вызовами, которые бросает ему постоянно прогрессирующий рынок. Таким образом, благодаря грамотно собранному инструментарию для управления межфирменным взаимодействием у игроков рынка появляется больше возможностей для прохождения кризисных этапов без последствий для производственных показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головина, Л.А. Цифровой вектор во взаимодействии субъектов аграрного производства / Л.А. Головина, М.М. Кислицкий // Аграрный вестник Урала. — 2020. — № 9(200). — С. 74–82. — DOI 10.32417/1997-4868-2020-200-9-74-82. — EDN TAPHWM.
2. Добринова, Т.В. Основные направления взаимодействия с поставщиками в международной торговле / Т.В. Добринова, А.А. Бароян, М.А. Гололобова // Наука и бизнес: пути развития. — 2020. — № 1(103). — С. 156–158. — EDN YLANYS.
3. Сибирский вектор развития: в основе кооперация и взаимодействие / В.А. Крюков, Б.Л. Лавровский, В.Е. Селиверстов [и др.] // Проблемы прогнозирования. — 2020. — № 5(182). — С. 46–59. — DOI 10.1134/S1075700720050111. — EDN KKSPBX.
4. Родионов, Д.Г. Исследование механизмов взаимодействия субъектов цифровых экономических систем / Д.Г. Родионов, Е.А. Конников, Д.А. Сергеев // Экономические науки. — 2020. — № 191. — С. 25–31. — DOI 10.14451/1.191.25. — EDN DBFDRC.
5. Симачев, Ю.В. Взаимодействие российского бизнеса с наукой: точки соприкосновения и камни преткновения / Ю.В. Симачев, М.Г. Кузык // Вопросы экономики. — 2021. — № 6. — С. 103–138. — DOI 10.32609/0042-8736-2021-6-103-138. — EDN KQZHCP.
6. Шевченко, Е.А. Развитие взаимодействия власти и бизнеса в современной России / Е.А. Шевченко // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2021. — Т. 3, № 4(112). — С. 46–51. — DOI 10.36871/ek.up.p.r.2021.04.03.006. — EDN QIPCSO.
7. Теслинов, А.Г. Организации как системы. Как их понимать, чтобы развивать? / А.Г. Теслинов, И.П. Башкатов; Научно-консалтинговая группа ДиБиЭй-Концепт. — 2-е издание, переработанное. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью Научно-консалтинговая группа «ДиБиЭй-Концепт», 2017. — 232 с. — (Теория организаций; Книга 1). — ISBN 978-5-906476-08-1. — EDN ZDATGX.
8. Горлачева, Е.Н. Организационно-экономический механизм межфирменного взаимодействия / Е.Н. Горлачева, Е.М. Иванникова // Экономические науки. — 2021. — № 195. — С. 36–40. — DOI 10.14451/1.195.36. — EDN UMRQYT.

9. Ефимова, Н.В. Современные проблемы регулирования межфирменных отношений / Н.В. Ефимова. — Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Московский государственный горный университет", 2004. — 49 с. — (Современные экономические теории). — ISBN 5-7418-0335-0. — EDN WWBBHV.
10. Жиделева, В.В. Международные проекты как инструмент взаимодействия науки, образования и бизнеса / В.В. Жиделева, Л.А. Гурьева, Н.М. Седусова // Международный журнал экспериментального образования. — 2011. — № 3. — С. 168–171. — EDN RATSJV.

Viaznikov Denis Sergeevich

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
E-mail: commerce@viaznikov.ru

Fomenko Natalya Mikhailovna

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
E-mail: fnata77@mail.ru

Theoretical aspects of the organization and design of interaction management systems of the organization

Abstract. In today's rapidly developing business world and against the background of rapid changes in the economic environment, organizations are faced with the need to effectively manage their interactions both inside and outside the boundaries of their functioning. An effective organizational interaction management system plays a key role in modern business for coordinating complex structures, processing large amounts of data, responding quickly to changes and improving productivity. This article discusses various theoretical approaches and concepts underlying the organization's interaction management systems. Also, the analysis of models and tools used to design the organization's interaction management systems using the theoretical foundations of effective inter-company interaction is carried out. The author explores the theoretical foundations of effective inter-company interaction and develops high-quality solutions for leveling problems in inter-company interaction and the value chain of the organization. The study revealed that the modern market infrastructure is quite complex. Organizations face the challenges of inter-company collaboration and maintaining an effective value chain in the form of complex supply chains, bureaucracy and lack of integrity of work teams. One of the solutions to such problems is the introduction of modern IT solutions (CRM platforms), the application of the Kaizen approach, the creation of cross-functional teams and the development of motivation for cooperation. Due to the competent use of inter-company interaction management tools, organizations have more opportunities to go through crisis stages without consequences for production performance. The results of the study can be useful for practicing managers and management specialists, as well as for researchers working in the field of organizational systems development.

Keywords: management; organization; interaction; system; design of management systems; value chain; cooperation