

вана на взаимодействии трех составляющих, которые охватывают все стратегические компоненты предприятия, позволяющие достичь поставленных целей и наиболее полно характеризуют внутреннее состояние предприятия – ресурсы, систему управления и деятельность персонала; функциональную, в которой есть такие функциональные области: маркетинг, производство, кадры, менеджмент, финансы, информация [4, с. 89].

А. Воронкова в основе структуры потенциала предприятия рассматривает возможности. В структуру потенциала автор относит такие возможности: производственно-финансовые (производственный, финансовый, коммуникационный потенциалы); интеллектуальные (инновационный, маркетинговый, управленческий потенциалы); трудовые (трудоустрой и мотивационный потенциалы). Эта структура, по мнению А. Воронковой, раскрывает текущее и будущее внутреннее состояние предприятия, однако не дает понимания взаимодействия предприятия и окружающей среды и видение повышение эффективности каждого из видов потенциала.

Наиболее детализированная структура потенциала предприятия представлена И. Репиной. Использован принцип объективных и субъективных составляющих видов потенциала по функциональному признаку. Объективный потенциал характеризуется как материально-вещественная, так и личная форма, то есть она потребляется и воспроизводится в процессе производства и развития субъекта хозяйствования. Объективные составляющие потенциала предприятия – это совокупность инновационного, производственного, финансового, инвестиционного потенциалов и потенциала воспроизводства. Субъективные же составляющие связываются с общественной формой их выявления, к ним относятся: потенциал организационной структуры управления, научно-технический, управленческий, маркетинговый и логистический потенциалы. Относительно трудового, инфраструктурного и информационного потенциалов, то их нельзя однозначно отнести к субъективным или объективным составляющим.

Структуризация потенциала предприятия разновариантно представлена в экономической литературе. По результатам критического анализа различных подходов к выделению составляющих потенциала предложено их разделение на основные и второстепенные, которые позволяют первоочередное учета присущих любому предприятию формирующих составляющих его потенциала. Основные составляющие являются отдельными составляющими, которые находятся в постоянной взаимосвязи друг с другом и непосредственно влияют на общий уровень потенциала предприятия. Среди них можно выделить: финансовый, инвестиционный, производственный, трудовой, инновационный и рыночный потенциалы. Все остальные являются второстепенными составляющими потенциала предприятия. Учитывая это, перспективами дальнейших исследований является оценка инвестиционного потенциала как одной из основных составляющих в общей структуре потенциала предприятия.

Список использованных источников

1. Этимологический словарь русского языка / под ред. Н. М. Шаинского. М., 1994. – 588 с.
2. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – Москва: Азбуковник, 2000. – 940 с.
3. Ансофф, И. Стратегическое управление ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. И авт. предисл. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
4. Шимко, П. Д. Оптимальное управление экономическими системами / П.Д. Шимко. – М.: [не указано], 2004. – 673 с.

УДК 334.7

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Пивульский Г.К., маг., Яшева Г.А., д.э.н., проф.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: сеть, сетевые формы, глобализация, комплементарность,

Реферат. В статье рассматриваются вопросы сущности и направлений классификации сетевых форм, их преимущества для организации бизнеса в Республике Беларусь.

Мировым трендом в условиях глобализации становится создание разного рода сетевых структур. Ключевым термином при определении сетевых форм организации экономики, объединяющим целый ряд понятий, является «сеть». Отечественная и зарубежная исследовательская литература не содержит однозначного определения сети. Это обусловлено многообразием сетевых форм организации бизнеса и возможных аспектов их возникновения и функционирования.

Анализ различных подходов к определению понятия «сеть» применительно к организационным формам экономической деятельности позволяет понять общие черты и различия в представлении о данной форме (табл. 1).

Таблица 1 – Подходы различных авторов к определению понятия «сеть»

Авторы	Определение сети
Радаев В.В., 2008 г.	Совокупность устойчивых связей между агентами, которые сохраняют при этом относительную самостоятельность по отношению друг к другу
Вертакова Ю.В., 2009 г.	Совокупность предприятий, близких по размеру, большинство которых самостоятельны (юридически) но поддерживают устойчивость друг друга (в хозяйственном плане), что очень важно для всех
Бек М. А., Бек Н. Н., 2010 г.	Система контрактов между формального независимых экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов и компетенций
Ачрол Р., Котлер Ф., 2000 г.	Коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы или автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако все они задействованы в системе с общими целями через многочисленные горизонтальные связи, взаимную зависимость и обмен
Рекорд Р.Е., 2010 г.	Группы фирм, которые сотрудничают в рамках проекта совместного развития, специализируясь и дополняя друг друга, чтобы преодолевать общие проблемы, достигать коллективной эффективности и проникать на рынки, недоступны каждому участнику по отдельности

Источник: собственная разработка авторов на основе [1,2,3,4,5].

Все авторы едины во мнении, что сеть содержит три составляющие:

- узлы (позиции, субъекты, агенты, экономические единицы, участники процесса воспроизводства);
- связи (отношения обмена, координационные механизмы взаимодействия, контракты);
- потоки ресурсов (материальных и информационных).

При этом выделяют три различия в представлении о сущности сети:

- наличие или отсутствие условия юридической самостоятельности включения в нее субъектов;
- обязательность общей цели ее функционирования;
- ограничение возможных видов связей.

Таким образом, «сеть» в бизнесе – это совокупность экономических единиц объединенных горизонтальными и/или вертикальными связями в систему, достижения цели которой обеспечивается за счет координации информационных, финансовых или материальных потоков между ее участниками.

Сетевые формы организации экономики включают регулярные и стабильные связи между экономическими субъектами на основе различных координационных механизмов, которые приносят всем участникам выгоду. Примером сети является цепь поставок.

Цепь поставок – это совокупность компаний, которые продвигают материалы и готовую продукцию вперед к конечному покупателю. Цепь поставок включает не только производителей и поставщиков, но и перевозчиков, оптовые и розничные компании, также и самих клиентов, ее можно определить как совокупность трех или более организаций (или инвалидов), непосредственно вовлеченных в восходящий/нисходящий потоки продуктов, материалов, и/или информации от источников сырья и клиенту. Необходимо заметить, что цепи поставок существуют самостоятельно независимо от того, организовано управление ими или нет.

Основные принципы эффективного функционирования сетевых форм организации экономической деятельности в условиях глобализации:

- добровольность участия в сотрудничестве;
- консолидация участников на основе доверия и общей цели;
- управление сетевым взаимодействием на основе системного подхода и ИКТ;
- информационная прозрачность и инновационное развитие;
- совместное обучение на основе обмена информацией и знаниями;
- комплементарность ресурсов, знаний и технологий партнеров.

Для того чтобы компании могли принять решение о необходимости участвовать в устойчивых вертикальных межфирменных взаимодействиях (между членами цепочки создания ценности) или развивать горизонтальные связи, включая конкурентное сотрудничество, необходим анализ возможности получения ими конкурентных преимуществ.

Как уже выше было отмечено, сетевые формы организации бизнеса имеют ряд преимуществ по сравнению с рыночными способами координации деятельности независимых предприятий и иерархическим управлением.

Можно выделить следующие конкурентные преимущества компаний, участвующих в межорганизационных сетевых взаимодействиях:

- повышение скорости реакции на изменение требований потребителей и разработки новых товаров услуг за счет обмена информацией с сетевыми партнерами по цепи поставок;
- снижение транзакционных издержек достигается вследствие повышения транзакционно-специфических гарантий участников. Чем более специфичны участвующие в сделке активы, чем чаще эти сделки осуществляются, и чем более неопределенными являются условия сделки, тем более эффективным можно ожидать результат вертикальной межфирменной интеграции партнеров;
- синергетический эффект (возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет т.н. системного эффекта, эмерджентности) проявляется в снижении удельных затрат за счет сокращения операционных расходов на содержании централизованных служб управления, на маркетинг, логистику, НИОКР, а также в повышении доходов за счет роста рыночной силы предприятия, его инвестиционных возможностей, квалификации персонала, повышении стандартов обслуживания;
- развитие бизнеса без наращивания внутрифирменных расходов за счет синергетического эффекта в сочетании с другими сетевыми факторами снижения транзакционных и операционных издержек, что делает участие межфирменных сетевых объединений выгодной стратегией развития малого бизнеса.

Таким образом, в условиях глобализации организация и развитие сетевых форм бизнеса в Республике Беларусь будет способствовать встраиванию субъектов бизнеса в глобальные цепочки ценностей, а также созданию новых цепей ценностей, что в целом будет способствовать росту национальной экономики в целом.

Список использованных источников

1. Ачрол, Р. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Р. Ачрол // Маркетинг и маркетинговые исследования в России . – 2000. – № 2. – С. 2–19.
2. Бек, М. А., Бек, Н. Н. Причины низкой инновационной активности российского бизнеса и вызовы для управления инновационным развитием / М. А. Бек, Н. Н. Бек // Менеджмент инноваций. – 2010. – № 4. – С. 272–284.

3. Вертакова, Ю. В. Использование сетевого подхода для обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса. / Ю.В. Вертакова // ИнВестРегион. – 2009. – № 2. – С. 36–43.
4. Радаев, В. В. Рынок как переплетение социальных сетей / В. В. Радаев // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т.6. – №2. – С.47–54.
5. Рекорд Р. Е., Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе / С. И. Рекорд. Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, – 2010. – 109 с.
6. Слонимская, М. А. Сетевые формы организации экономики / М. А. Слонимская. – РУП Издательский дом «Беларусская наука» – Минск, 2018. – С. 20–31.
7. Яшева, Г. А. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий / Г. А. Яшева. – Витебск : Витебский гос.технолог. ун-т, 2007. – С.76–81.

УДК 338(476)

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ: ОСОЗНАННАЯ ИНИЦИАТИВА СНИЗУ

*Прокофьева Н.Л., к.э.н., доц.,
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: легкая промышленность, малый бизнес, кластеры.

Реферат. Инновационно-промышленные кластеры, обоснованные и рекомендованные к реализации в промышленности Республики Беларусь, не сформированы по широкому спектру причин. Из наиболее очевидных – финансирование, так как кластеризация требует существенных затрат. Другая причина менее очевидна и не обсуждается, но в соответствии с классификацией «текстильное производство, производство одежды, выделка и крашение меха, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» относятся к низко технологичным отраслям. Для них инновации связаны с дифференциацией продукции для поддержания спроса и создания новых продуктов. Степень дифференциации продукции определяется структурой покупателей и продавцов. Это влияет на уровень конкуренции, а вкусы и предпочтения покупателей предопределяют товарный ассортимент и эффективность деятельности организации. В этом контексте 0,1 % на маркетинговые исследования в структуре затрат на технологические инновации организаций текстильной и легкой промышленности – стратегическая ошибка. Проводимая политика инновационных преобразований в текстильной и легкой промышленности обеспечит им место только в международных кластерах на основе аутсорсинга. И при сохранении такого подхода они не могут выступать основой ни одного вида кластера, а, следовательно, их роль в развитии регионов, в повышении конкурентоспособности страны сводится к минимуму.

Эффективное функционирование инновационного механизма обеспечивает улучшение конкурентной позиции страны и изменение структуры добавленной стоимости и структуры промышленного производства. Динамика количественного развития вида экономической деятельности «производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха» в Республике Беларусь существенно не отличается от сформировавшихся тенденций для промышленности в целом: при сокращении количества организаций, как в промышленности в целом, так и по виду экономической деятельности, их доля в числе организаций промышленности остается на уровне 12–13,5 % [1, С. 29]. Но их вклад в объем промышленного производства сокращается последние 3 года (табл. 1).

Таблица 1 – Объем промышленного производства по видам экономической деятельности (в процентах к итогу)

Виды экономической деятельности	2011 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Промышленность, всего	100	100	100	100	100	100
– Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	3,9	3,8	3,5	4,0	3,9	3,6

Источник: [1] С. 32