

ВОПРОСЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА КАК ФАКТОРА УСКОРЕНИЯ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

Одним из решающих факторов ускорения процессов реструктуризации межорганизационных связей стала глобализация бизнеса, вызвавшая новые комбинации технологических, производственных, сбытовых и других факторов. Глобализация мировой экономики означает не только расширение крупными транснациональными компаниями своей деятельности за пределы национальных границ, но и разработку глобальных стратегий своего развития. Частью таких стратегий стали международные сети межорганизационных связей на основе заключения различного рода соглашений, создания стратегических альянсов и т.д. В результате большая часть товаров утратила национальное происхождение, но сохранила «национальное лицо», важное для потребителя.

Глобализация экономики приводит к размыванию границ между отраслями на основе аутсорсинга, снижающего транзакционные издержки. Менее четкими становятся очертания компаний и промышленных групп, все чаще приобретающих сложную конфигурацию связанных между собой, но до известной степени независимых организаций различных размеров и отраслей.

Организация эффективных межорганизационных связей становится одним из решающих факторов успеха в бизнесе и одновременно предметом острой конкурентной борьбы в предпринимательской деятельности.

Исключительная сложность построения оптимальной модели межорганизационных связей требует особой гибкости в организации взаимодействия участников рынка, которая могла бы позволить свести к минимуму конфликты и давала возможность провести «настройку» бизнеса в соответствии с изменениями внешней среды. Каждая отдельная организация сегодня не только реализует свои внутренние преимущества (разработка нововведений, совершенствование технологий, управленческие изменения), но и создает новые конкурентные преимущества, используя взаимосвязи с партнерами. В условиях глобальной экономики наличие собственных факторов производства (капитала, труда, естественных ресурсов) утрачивает свое определяющее значение. Конкурентным преимуществом становится способность партнеров объединить свои достижения в эффективной цепочке создания ценности для покупателя, которую можно назвать «корпоративной сетью бизнеса».

Корпоративная сеть бизнеса - система долгосрочных взаимоотношений участников цепочки создания потребительской стоимости (ценности для покупателя), основанная на согласовании стратегии развития и координации деятельности на определенном сегменте рынка.

Почему корпоративные сети бизнеса получили такое развитие в последние годы? Потому что сегодня, когда мир меняется с большой скоростью, когда наступила эра системных инноваций бизнес-процессов, хорошо спроектированная система взаимоотношений участников бизнеса - это ключевой момент на пути к успеху, а в некоторых ситуациях и условие выживания.

Корпоративные сети в бизнесе представляют собой не столько особый вид организации, сколько особый взгляд предпринимателя на себя и взаимоотношения с контрагентами и конкурентами. Корпоративные сети в бизнесе основаны на понимании того, что работа определенного числа организаций способна принести большие плоды, чем усилия изолированных организаций аналогичного размера и сферы деятельности.

Для успешного функционирования группы организаций на рынке используются следующие стратегии развития:

- увеличение количества организаций - участниц сети и потенциальных клиентов с целью завоевания доли рынка;
- расширение сети с целью привлечения партнеров, а также необходимых технологий;
- объединение усилий с конкурентами для достижения экономии за счет масштаба;
- создание нового бизнеса в рамках своей сети путем приобретения другой организации, имеющей необходимые для этого элементы;
- добавление новой вертикали управления к существующему бизнесу;
- создание дополнительной инфраструктуры для поддержки бизнеса и связанной с ним цепочки поставок.

Синергия в корпоративных сетях бизнеса (выгоды за счет объединения возможностей нескольких организаций) может быть связана с тем, что компании-партнеры реально получают доступ к необходимой технологии, квалифицированному персоналу, инфраструктуре, а также дополнительные возможности в области маркетинга, дистрибьюции и продаж. Это и есть те причины, по которым большинство компаний, как правило, становятся партнером в корпоративной сети бизнеса.

Инновация в проектировании корпоративной сети бизнеса является совершенно необходимым процессом, позволяющим в будущем достичь конкурентных преимуществ.

Главной движущей силой современных межорганизационных объединений выступает контроль цепочки создания ценности, поскольку основа бизнеса - процесс создания продукта, удовлетворяющего потребность (или формирующего потребность).

Если в 1970-1990 гг. контроль межорганизационных связей ограничивался кооперационными соглашениями, то в настоящее время их особенность состоит в совместном финансировании цепочки создания стоимости на основе выбора наиболее эффективных участников и формирования с ними долгосрочных соглашений интеграционного типа. В результате рост бизнеса во многом основан на интеграции бизнес-процессов отдельных организаций-участниц. Поскольку производители и дистрибьюторы материальных проектов в группе организациях являются участниками канала дистрибьюции и связаны между собой партнерскими отношениями, необходимо знать «конечных потребителей», которые определяют клиентов, приобретающих конечный продукт цепочки создания стоимости.

В качестве ядра бизнеса могут выступать организации любой стадии це-

почки создания ценности для потребителя - от сферы НИОКР до розничных продаж и послепродажного обслуживания. Сохраняя в корпоративных сетях приоритет объединения товаропотоков, межорганизационных связи объединяют также услуги, капиталы, технологии. При этом межорганизационное сотрудничество направлено не только на сбалансированность расходов отдельных участников цепочки создания ценностей, но также на целенаправленное формирование инфраструктуры, обеспечивающей максимальную эффективность бизнеса в целом, расширяющей географические границы межорганизационных связей.

Важной составляющей этого процесса выступают межорганизационная координация и регулирование деятельности участников, представляющие собой сложную и кропотливую работу по стимулированию эффективных межорганизационных связей. Различные формы координации межорганизационного сотрудничества позволяют объединить взаимосвязанные, но географически разбросанные активы. Развитие организационных структур управления группой взаимосвязанных организаций происходит в вертикальном (по цепочке создания ценностей) и горизонтальном (в рамках сети однородных организаций) направлениях. В результате иерархически построенные организации уступают место организациям сетевого типа, управленческая модель которых существенно отличается от преобладания централизованного управления.

Практически во всех отраслях идет активная работа по созданию горизонтальных интеграционных рыночных структур с регулирующим участием управляющих организаций.

Среди прочих в задачи управляющей организации входят:

- 1) формирование рынка конечной продукции;
- 2) обеспечение максимальных объемов поставок готовой продукции с целью увеличения загрузки производственных мощностей;
- 3) разработка и применение оптимальных схем взаимной платы за поставляемую продукцию между производителями конечной продукции, поставщиками энерго-, тепло- и газоресурсов;
- 4) проведение своевременного реформирования организаций, которое, в свою очередь, включает:
 - реструктуризацию активов, создание и укрепление маркетинговых и других подразделений рыночной направленности;
 - формирование рыночной инфраструктуры (консалтинговые, лизинговые и другие организации);
 - развитие вертикально интегрированных структур организаций с технологическим циклом от добычи и переработки сырья до выпуска готовых продуктов, позволяющих комплексно, с высокой степенью переработки использовать ресурсы всех участников.

Координация и интеграция деятельности различных организаций в цепочке создания потребительской стоимости проводится в целях получения синергического эффекта, в том числе экономии от увеличения масштабов деятельности, приобретения опыта партнеров, использования преимуществ своей торговой марки (бренда). При этом преимущества отдельных фирм-партнеров объединяются с глобальной стратегией всех участников, что делает развитие корпоратив-

ной сети более устойчивым.

Корпоративную сеть - бизнес-систему, основанную на межорганизационном сотрудничестве, - можно назвать саморегулирующейся системой предпринимательской деятельности. Совокупность таких бизнес-систем, действующих в различных сферах экономики, можно трактовать как один из источников устойчивого экономического развития страны.

Конечно, никакие корпоративные межорганизационные связи не устранят конкуренцию, принимающую все более сложные формы. Однако при этом важно понимание самого принципа корпоративно-партнерского взаимодействия участников бизнеса с разнонаправленными интересами, исключающего примитивную оценку процесса конкуренции по принципу «выигрыш-проигрыш» и развивающего стратегию «выигрыш-выигрыш».

Суть такой стратегии состоит в том, что партнеры-участники понимают свою роль и место в цепочке создания потребительной стоимости на основе оценки индивидуальной рыночной силы и слабости.

Механизмы межорганизационного сотрудничества требуют различных форм межорганизационных связей, которые теперь не ориентированы только на поглощение конкурентов (что, впрочем, не исключает поглощений). Шире используются стратегические альянсы, часто заключаемые между конкурирующими организациями, объединяющими свои усилия в решении отдельных задач (НИОКР, разработка, производство и сбыт отдельных видов продукции и компонентов). В стратегических альянсах партнеры имеют возможность играть активную роль в разработке стратегии и принятии решений. Именно стратегические альянсы между организациями, устанавливая отношения соперничества и сотрудничества, в условиях неопределенности и непредсказуемости рынков позволяют достичь фирмам максимальной гибкости и мобильности.

Связано это во многом с тем, что стратегические альянсы расширяют масштабы деятельности партнеров без резкого увеличения объема работ по управлению и финансовых расходов на разработку и производство сложных продуктов. Происходит выработка единых технических стандартов, а также стандартов ведения бизнеса и управления. Этому способствует распространение так называемых открытых систем, основанных на единых управленческих стандартах, позволяющих компаниям взаимодействовать между собой.