

ГЛАВА 3

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

3.1. Сетевые формы объединения организаций (кластеры, предпринимательские сети)

За последнее десятилетие в поведении и сознании граждан государств СНГ состоялись и продолжают происходить значительные изменения. Они вызваны, прежде всего, переходом к другой системе развития общества, построенной на внедрении рыночных отношений и активизации предпринимательской деятельности. При этом важными становятся отношения и поведение людей на разных уровнях их участия в предпринимательской деятельности: между предпринимателями и наемными работниками, предпринимателями и государственными органами, предпринимателями и высшими учебными заведениями и т.п.

Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе и рационализации производственно-рыночных процессов. Такое объединение усилий в некоторых странах оказалось достаточно эффективным с точки зрения реализации программ экономического развития регионов, а иногда и национальных систем.

Объединение участников бизнес-среды базируется на положениях сетевого подхода, получившего широкое распространение в международной хозяйственной практике последних десятилетий. Сетевой подход реализует концепцию взаимодействия, которая опирается на ряд ключевых признаков, свойственных современному предпринимательству:

- схожесть целевых ориентиров реально функционирующих бизнес-субъектов (например: обеспечение конкурентных преимуществ, оптимального использования ресурсов, укрепление рыночных позиций и т.п.);
- необходимость использования мер государственной поддержки;
- необходимость привлечения инвестиций в условиях развивающихся рынков (к числу которых относится, в частности, сфера капитального строительства);
- необходимость активизации инновационных возможностей предпринимательства;
- развитие информационно-коммуникационных технологий;
- стремление к получению синергетического эффекта;
- развитие концепции бенчмаркинга, ориентирующую предпринимательские структуры на изучение и конструктивное использование опыта, накопленного лидерами бизнес-сферы;
- развитие идеологии и партнерства.

Спецификой сетевого подхода (в рамках более общего системного подхода) является интеграция отраслевых и территориальных аспектов, возможность более полного использования инфраструктурного потенциала, а также способность

к изменению конфигурации сети: замене элементов, присоединению дополнительных элементов.

Объединение организаций в единую сеть осуществляется на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий между различными бизнес-субъектами и их симбиозной взаимозависимости, определяемой принципом синергизма. Такие объединения позволяют малым и средним организациям комбинировать преимущества малых форм предпринимательства и крупных производств.

Одной из разновидностей современных сетевых объединений являются предпринимательские сети (ПС). *Предпринимательскую сеть* можно идентифицировать как группу фирм-участников того или иного рынка, объединившихся с целью эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи и механизмы специализации и взаимодополнения они получают дополнительные возможности к достижению более высоких результатов.

Предпринимательская сеть объединяет совокупность сетевых партнеров. *Сетевые партнеры* – это организации, которые формируют предпринимательскую стратегию на основе положений сетевого подхода и в соответствии с принципами функционирования предпринимательских сетей, участниками которых они являются.

Предпринимательскую сеть (как и любое другое сетевое образование) характеризует:

- наличие единой цели;
- наличие четкой внутренней структуры;
- высокая степень взаимосвязи структурных элементов;
- наличие взаимосвязи с внешней средой.

Отличительная черта ПС – предпринимательская целеориентация. ПС всегда направлена на решение задач управления рынком на основе активизации предпринимательских инициатив, гибкости, стратегической маневренности и перманентности инноваций.

В совокупности известных сетевых образований выделяются кластерные модели. Кластеры представляют собой объединения бизнес-субъектов, функционирующих в пределах четко очерченных территориальных образований.

Кластеры можно рассматривать как одну из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа. Они представляют собой сеть, охватывающую широкий спектр социально-экономических аспектов. Являясь следствием территориально-отраслевого деления общественного воспроизводства кластеры реально воплощают идеологию сетевого подхода.

Предпринимательские сети отнюдь не всегда столь масштабны. Они могут объединять представителей малого и среднего бизнеса, интегрировать деятельность малых предприятий различного профиля в сферу деятельности представителей крупного бизнеса.

Предпринимательские сети не подвержены жесткой привязке к территориальным параметрам могут иметь локальный характер, а "подвижность" их масштабов позволяет обеспечивать большую гибкость, адаптивность и мобильность предпринимательской деятельности.

Кластеры, в сравнении с предпринимательскими сетями, объединяют значительно широкий круг участников, в том числе институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики, а также высшие учебные заведения и научные организации. Они агрегируют принципы, как отраслевого, так и регионального (межотраслевого) объединения участников, основанного на вертикальных взаимоотношениях между разнородными фирмами и на взаимодействии инновационных процессов с быстроменяющимся характером рыночных отношений.

Имущественные связи играют весьма существенную роль при объединении, однако, предпринимательские структуры могут группироваться и без опоры на эти связи. Это так называемая форма поддержки предпринимательства в форме индустриальных сетей (производственных сетей, производственных сетевых организаций, предпринимательских сетей)¹. ПС сочетает элементы рынка и иерархической координации действий, но на первый план в ней выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Входящие в ПС предпринимательские структуры сохраняют свою автономность, но используют механизмы через вхождения:

активизируется появление новых управленческих идей и решений;

ослабляется сдерживающее влияние межорганизационной и внутрифирменной субординации на реализацию этих идей и формирование необходимых связей.

Предпринимательские сети формируются преимущественно на основе динамики структуры рынков, интенсивной по-сути. Кластеры – отражают региональные, межрегиональные, национальные, а в ряде случаев и межнациональные процессы, и являются следствием распределения производительных сил. Однако опыт, накопленный отечественной и зарубежной управленческой практикой в области использования кластерной концепции, может быть успешно применен при формировании сетей любого уровня, в том числе и предпринимательских сетей, функционирующих в инвестиционно-строительном комплексе.

Результаты создания новых производственных систем на основе сетевых структур - кластеров стал темой Первого Всемирного конгресса в Париже (Январь 2001г.) проведенного по инициативе Организации сотрудничества и развития (OECD) и рядом других организаций (LEED, DATAR, UNIDO и др.).

¹ Асаул А.Н., Денисова И.В. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций//Регион: политика, экономика, социология. 2001. № 1. С. 61-64; Асаул А.Н. Сетевые индустриальные организации как форма концентрации производства// "Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій": Сб. матеріалів конф. Союзу економістів України Київ, 2001 С.40-48.

Центральной Европейской Инициативой (С.Е.І.) разработаны принципы кластеризации для 5 стран Вышеградской группы, в которую входят Венгрия, Польша, Словакия, Словения и Чехия.

С.Е.І. выявляет основные проблемы и препятствия на пути кластеризации и определяет специальные аспекты кластерного анализа, с тем, чтобы вырабатывать свод стратегических рекомендаций, применимых для регионов. С.Е.І. содействует развитию сотрудничества между местными и региональными партнерами, между частными и государственными структурами проводит исследования кластеров, определяет перспективы их развития и решает, связанные с ними проблемы. Над программами кластеризации в регионах ведется работа, по обеспечению синхронизации со всеми странами Европейского Союза.

Решение этих задач позволяет составить карту кластеров, которые далее должны исследоваться совместно группами местных экспертов и специалистами в рамках утвержденной программы развития кластеризации в странах Вышеградской группы.

В основе кластерной концепции С.Е.І. положены эффект регионализации, необходимость унификации экономического и технического инструментария, а также целесообразность их дифференциации в силу характера и специфики отдельных стран (групп стран, регионов).

Страны Вышеградской группы переориентировали свою государственную политику в сторону европейского рынка и являются наиболее последовательными в реализации кластеризации. Эти страны имеют наиболее благоприятные показатели в сравнении с другими странами с переходной экономикой в области иностранных инвестиций и погашении инфляции. Из всех 27 восточноевропейских стран с переходной экономикой Вышеградская группа за 11 последних лет реформ сумела превзойти уровень ВВП, который она имела до начала трансформации, и этому в немалой степени способствовало внедрение новых производственных систем - кластеров, которые за последние два десятилетия получили широкое распространение не только в странах Европейского союза (Австрия, Италия, Финляндия, Франция,), но и в Европейских странах с переходной экономикой, так называемой "Новой Европы", в развивающихся странах (Индия, Нигерия, Чили, Гана), а также в арабском мире (Марокко, Иордания, Сирия, Ливан, Египет, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и др.).

На постсоветском пространстве лидером по реализации мирового опыта создания новых региональных производственных систем на основе кластеров является Украина. Первым шагом внедрения кластерной концепции на Украине была Программа "Подолье Первый", которая начала свою деятельность в Хмельницкой области в середине 1998 г. Программа "Подолье Первый" - это попытка остановить спад производства и повысить производительность промышленности региона Подолье на Украине собственными силами, используя преимущества от кооперации и от объединения усилий без привлечения государственных средств. На сегодня главная цель Программы - возрождение промышленного предпринимательства в трех областях: производства строительных материалов, швейной и переработки сельскохозяйственной продукции.

Объединение ряда малых предприятий в строительный кластер позволило начать собственное производство обширной номенклатуры строительных смесей (шпаклевок, клеев, наливных полов и т.п.). Примечательно, что для организации производства было использовано местное оборудование, полученное в лизинг или выкупленное в результате конверсии бывших военных объектов, а также местное сырье (песок, глина, гипс, цемент и т.п.), но были заимствованы и внедрены новые зарубежные технологии производства смесей. Участники строительного кластера нашли собственную оригинальную форму взаимоотношений, позволяющую аккумулировать средства и ресурсы (финансовые, производственные, трудовые) для реализации масштабных предпринимательских проектов, например, строительства многоквартирных домов по заказам населения.

Создание и продвижение распространения кластерной модели в регионе Подолья и во всей Украине обеспечивает созданная в 1998 г. общественная организация - Ассоциация "Подолье Первый", в руководящий комитет которой вошли известные в регионе представители власти, руководители банков, учебных заведений, предпринимательских структур, в том числе и директора кластеров, инновационных фондов, торгово-промышленной палаты и других организаций.

Для эффективной работы кластеров необходимо их тесное сотрудничество с научными учреждениями и органами местной власти. В руководящий комитет Ассоциации входят ведущие ученые Технологического университета Подолья, руководители управлений экономикой областной администрации, председатели городских и сельских советов. Организации, которые входят в кластеры Ассоциации "Подолье Первый" получают такие преимущества, как доступ к помощи экспертов по технологической модернизации производства, по вопросам внедрения торговых знаков и экспортных стандартов, новейших технологий и маркетинга, участие в промышленных выставках, ярмарках, программе стандартизации.

В Соединенных Штатах организации, подобные Ассоциации "Подолье Первый", являются связующим звеном и часто определяют подходы и системы сотрудничества между предпринимательскими структурами и властью. Они, как правило, выполняют такие функции:

- обеспечивают постоянные коммуникации правительства, предпринимательства и общественности;
- являются нейтральным субъектом экономической и общественной политики, где формируются новые идеи относительно путей улучшения экономической среды и повышения жизненного уровня населения;
- выступают как катализатор и посредник в создании и поддержке инициатив относительно последовательных изменений в экономике и гражданском обществе.

Появление Ассоциации "Подолье Первый" в Украине пришлось на время изменений в социально-экономических условиях как государства в целом, так и в отдельных его регионах. В настоящее время Ассоциация является активным двигателем преобразований относительно изменения взаимоотношений между предпринимателями и властью, сотрудничества научных учреждений и пред-

принимательских структур, уменьшения недоверия между организациями-конкурентами в одной области промышленности и особенно на одной территории, стимулирования внедрения инноваций, поиска инвестиций, технической и консультативной поддержки перспективных проектов.

Таким образом, кластеры следует рассматривать как новый способ агрегированного использования преимуществ отраслевого расположения организаций и возможностей регионального управления. Кластеры ориентированы на экономический успех территории, на которой они расположены и, как и органы власти, которым поручено управление регионом или государством, могут обеспечить его экономическое развитие, привлечение дополнительных инвестиций, активизацию инновационных процессов, а также решение многих социальных проблем.

Сущность понятия "кластер"¹ состоит в объединении отдельных элементов (составных частиц) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации определенной цели. Это же значение вкладывается и в экономическое содержание этого слова. Так, американский ученый Майкл Портер, специалист в области кластеров, дает следующее определение: *"Кластеры - это сосредоточение в географическом регионе взаимосвязанных организаций и учреждений в границах отдельной области"*². Кластеры охватывают значительное количество разного рода предпринимательских структур, важных для конкурентной борьбы, а именно: поставщиков специального оснащения, новых технологий, услуг, инфраструктуры, сырья, дополнительных продуктов и т.п.. Кроме того, "...много кластеров включают органы власти и прочие учреждения - такие, как университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации, которые обеспечивают образование, специализированное переобучение, информацию, исследования и техническую поддержку".

Подобное определение кластеров, дает Лоурен Э. Янг, который пишет: "Кластеры фирм - это группы компаний, расположенных рядом. В отдельных случаях такие сосредоточения образуют группы компаний, которые принадлежат к одной и той же отрасли". К общим характерным признакам кластеров, кроме тех, что названы в определении, Лоурен Янг относит также расположение вблизи больших исследовательских университетов; образование преимущественно из небольших частных компаний; наличие опыта работы их работников во многих разных организациях соответствующей отрасли.³

Еще один американец, Вольфганг Прайс пишет: "Создание кластеров и внедрения кластерной модели поведения организаций есть способ восстановления доверия между правительством и бизнесом и трансформации изолированных фирм в предпринимательское сообщество".⁴

¹ С английского языка слово "cluster" переводится как гроздь, букет, щетка, или как группа сосредоточение (например, людей, предметов), или как пчелиный рой.

² Портер М. Конкуренция. - М.: Изд. дом "Вильямс"; 2000. - 495 с.

³ Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерство. Кластеры: Укр.Контекст. - Киев: Логос, 2002.

⁴ Войнаренко М.П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций. <http://www.unece.org/ie/wp8/documents/novsem.htm>

Таким образом, *кластер* - это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно участвующих в предпринимательской деятельности, характеризующихся общностью направлений этой деятельности и дополняющих друг друга. Они создают основу для притока иностранных инвестиций, обучения широкого круга предпринимателей, развития малого и среднего предпринимательства, повышения гибкости и мобильности компаний, создания широкого спектра ПС. Одновременно кластеры выступают и как форум, в рамках которого ведется диалог между деловыми, правительственными и научными кругами о путях развития конкурентных преимуществ в рамках города, страны¹.

Характерными особенностями успешной деятельности кластеров, как правило, могут быть:

- взаимосвязи, которые позволяют участникам кластеров приобретать более мощный производственно-рыночный потенциал в сравнении с теми организациями, которые работают поодиночке;
- кооперация и сотрудничество, которые являются стимулами к поиску новых, более совершенных предпринимательских идей и решений;
- ориентация на потребности рынка, которая является главным фактором определения стратегии предпринимательства;
- обеспечение соответствия стратегии каждого отдельного вида предпринимательской деятельности общей стратегии развития региона.

Возникновение и развитие кластерной модели поддержки регионального развития отдельных отраслей промышленности имеет долгую историю. Примеры эффективности функционирования отдельных кластеров свидетельствуют о перспективности использования такой модели для объединения предпринимательских структур в разных областях и регионах. В особенности эффективными и своевременными они могут оказаться для отечественных организаций во времена выхода из ситуаций экономического кризиса. Внедрение данной концепции возможно на любой территории и в любой отрасли. А достижение успеха базируется на целом ряде преимуществ, которые получают разрозненно действующие организации, объединяясь в кластер.²

Кластер, объединяя независимые и неформально связанные компании и учреждения, представляет собой организационную форму, которая получает значительное количество преимуществ за счет высокой производительности, эффективности и гибкости в процессе организации предпринимательской деятельности.

Объединяя в себе одновременно и конкуренцию и сотрудничество, кластеры имеют значительные преимущества в конкурентной борьбе. Ведь современная конкуренция зависит, прежде всего, от производительности и гибкости предпринимательских процессов, а не от географического расположения области, досту-

¹ Портер М. Международная конкуренция.-М., 1993.

² Подробнее см. Асаул А.Н. Кластерный характер развития регионального инвестиционно-строительного комплекса // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы / Ежегодник. Вып.4. Волгоград, Изд-во ВолГУ, 2004.

па к ресурсам или масштаба организации. Большие и малые предпринимательские структуры могут быть высокопроизводительными в любой области, если они применяют современные методы организации работы, используют передовые технологии и предлагают уникальные продукты. Кластерные модели позволяют во всех областях применять передовые технологии, обеспечивая их высокую технологичность.

В связи с этим, М. Портер делает вывод, что не существует такого понятия, как низкотехнологические области. Есть лишь низкотехнологические организации (не предпринимательского типа), то есть, это те организации, которые не способны использовать новейшие технологии и работать так, чтобы повысить производительность и внедрять инновации.

Кластерная модель объединения организаций предлагает новый способ получения преимуществ от таких факторов как географическое расположение, сотрудничество, специализация, кооперация, инновация и т.п. М. Портер определил возможности увеличения конкурентоспособности организаций, объединяющихся в кластеры по трем направлениям:

1. Кластеры повышают производительность компаний, используя преимущества тех, кто работает в одной географической зоне.
2. Кластеры, направляя свою деятельность на высокотехнологические инновационные проекты, достигают более существенного экономического роста, чем их конкуренты.
3. Кластеры стимулируют создание новых организаций, которые в будущем становятся участниками этих же кластеров и тем самым усиливают их.

Лоурен Янг также выделяет ряд преимуществ отраслевых кластеров, причем, как на уровне отдельных организаций, так и на уровне общества. Так организации, которые объединяются в кластеры, получают преимущества за счет роста в них качества рабочей силы, разного рода исследований и более скорых изменений в технологии. Кроме того, положительный эффект, дает удешевление первичных факторов производства, вследствие более эффективного использования новинок и роста производительности за счет обмена идеями между участниками кластера и широкого выбора (быстрого набора) кадров для организаций с открытыми вакансиями.

Создание и эффективное функционирование кластеров придает дополнительный стимул в решение общественных задач. Возрастают возможности получения работы для большого количества трудоспособного населения, что, в определенной мере, решает проблемы безработицы; усиливается экономическое развитие регионов, которые оказывают содействие созданию и развитию кластеров; происходит совершенствование базы налогообложения за счет привлечения местной власти для лоббирования мероприятий по поддержке развития предпринимательства в регионе.

Специализация и кооперация, которые происходят в кластерах, обеспечивают деление рынка на сегменты и цивилизованную специализацию предпринимательской деятельности, что уменьшает транспортные затраты, обеспечивает ра-

циональное разделение труда, обмен знаниями, технологиями, квалифицированными рабочими силой.¹

Кластеры, сдерживая внешнюю конкуренцию и ускоряя инновации в предпринимательских структурах, могут удерживать определенную часть рынка через дифференциацию продукции внутри кластера и внутри региона.

Кластеры всегда стараются усовершенствовать свои средства производства, внедрять новейшие технологии, обеспечивать высокие стандарты качества продукции. Эта форма привлекает капиталы и кредиты на выгодных условиях от финансовых учреждений, которые конкурируют в обслуживании процветающих отраслей. Объединение организаций в кластеры открывает более реальные возможности получить инвестиции и для небольших организаций-участников соответствующих объединений.

Членство в общественной организации, которая объединяет кластеры, и в самих кластерах дает возможность получать помощь экспертов-консультантов по вопросам технологической модернизации предпринимательской деятельности; экспертов по внешней торговле относительно внедрения торговых знаков и экспортных стандартов; экспертов юридических учреждений относительно регистрации и оформления соответствующих документов и т.п.

Для участников кластеров расширяется доступ к информации относительно разных аспектов деятельности, открывается возможность создания компьютерного центра и использования Internet для получения информации об имеющихся свободных материальных ресурсах, рынках сбыта, возможностях выхода на зарубежные рынки, налаживанию связей с партнерами по производству, а также получению информации о конкурентах, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Значительные преимущества участникам кластера дает общая закупка и продажа. Общая закупка оснащения, комплектующих, материалов и т.п. ведет к уменьшению цены за счет увеличения объемов закупок. Кроме того, для участников объединения существенно уменьшаются затраты на маркетинговые исследования, рекламу, страхование, внедрение сертификатов качества, участие в промышленных выставках, торговых ярмарках и конференциях, поездках предпринимателей в более развитые страны для изучения передового опыта и т.п.

Открываются возможности общей переподготовки и поиска необходимых (в зависимости от специализации) опытных и квалифицированных рабочих. Уменьшается риск от перемещения (передислокации) рабочих с других организаций в рамках одного кластера, а также снижаются затраты на переобучение.

Важно подчеркнуть, что участники кластеров получают многочисленные преимущества именно от объединения и сотрудничества, не теряя при этом своей самостоятельности.

Развитие малых и средних предприятий на основе использования концепции кластеров требует новых подходов к определению политики поддержки пред-

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Методология нобелевских работ и опыт изучения мезоэкономических объединений в регионе // Нобелевские лауреаты по экономике.

принимательства органами власти и их вмешательства в системы его регулирования. Вмешательство должно базироваться на трех принципах.

Во-первых, потребности рынка определяют развитие мощностей, а вмешательство в деятельность и стратегию развития предпринимательской деятельности должны определяться потребностями потребителей.

Во-вторых, политика должна быть нацелена на объединение усилий всех сторонников кластерных объединений, то есть на коллективные действия. Вмешательство должно оказывать содействие развитию связей между организациями, кооперации и специализации, обмену знаниями и т.п.

В-третьих, целью политики должно быть содействие укреплению способности к самодостаточности, выживанию и инновациям в частном предпринимательстве.

Ключевой характеристикой действующих кластеров - параметры рынков, на которые они работают. Именно спрос определяет деятельность эффективно работающих кластеров. Выходы на новые рынки, которые имеют высшие требования к продукции, ее качеству и условиям поставок могут быть реальным стимулом к усовершенствованию. Органы власти могут стимулировать такие стратегии путем предоставления субсидий для проведения торговых ярмарок для привлечения покупателей и для организации обмена опытом между местными и зарубежными компаниями.

Характеристика деятельности отдельных отечественных организаций, объединившихся в кластеры и ПС, свидетельствует о пригодности этих концепций для применения на российском рынке. При этом, следует учитывать, что отсутствие стандартизированных правил в области кластеризации приводит к тому, что все исследуемые и формирующиеся кластеры имеют индивидуальный и уникальный характер. Несмотря на общие направления развития и линии поведения в производстве продукции, уникальность каждого региона приводит к разным конечным результатам.

Предпринимательские сети, в общем виде, могут иметь формализованный характер (образовывать самостоятельные организационные формы) и неформализованный. В строительстве эффективно функционирует целый ряд таких сетей.

В качестве примера ПС может служить акционерная производственно-проектная агростроительная корпорация "Нечерноземагропромстрой", деятельность которой распространена на 28 регионов России. При этом характерен факт объединения в самые разнообразные организационные корпоративные формы в соответствии с региональными условиями деятельности¹:

холдинги - "Дороги России" (Москва);

ассоциации - "Новгородсельстрой", "Архоблстрой", "Удмуртсельстрой" (некоммерческая);

объединения - "Псковагропромстрой", "Чувашагропромстрой", "Калугаагрострой", "Соколовский строительный комплекс" (Рязанская область), "Агрос-

¹ <http://www.napstroj.ru>

роймонтаж" (Мурманская область), "Калининградагросстрой", "Вологдагросстрой", "Комижилстрой";

акционерные общества - "Брянскагропромстрой", "Арзамасагросстрой", "Ярославлягропромстрой";

государственные предприятия - ГУП "Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству" (ЦНИИЭПсельстрой); "Центрэлеваторспецмонтаж" (Московская область);

ПС - "Проектно-строительное объединение "Леноблагросстрой".

Основными принципами сетевой интеграции строительных организаций являются:

1. Формирование единого информационного пространства, когда в ПС через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности.

1.1. Генерация и обмен новой информацией:

- изучение и распространение опыта по созданию и работе фондов развития жилищного строительства с последующим внедрением в организациях, входящих в корпорацию;

- изучение отечественного и зарубежного опыта строительства монолитных, каркасных и каркасно-монолитных домов;

- изучение, обобщение передового опыта внедрения новых технологий, материалов, оборудования и распространение его в организациях и предприятиях корпорации в виде информационных материалов (обзоры, тематические подборки, экспресс-информация), издание и распространение сборников "Новые технологии, оборудование и материалы";

- обеспечение организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования;

- доведение до организаций информации о конъюнктуре цен на основные виды отечественных и зарубежных материалов;

- организация семинаров-совещаний, учебных семинаров;

- подготовка информационных справок об опыте работы лучших коллективов.

1.2. Единство финансового пространства:

- проведение зачетов по погашению бюджетной задолженности, что предполагает полную ее ликвидацию по платежам в бюджет;

- проведение взаимозачетов с поставщиками и подрядчиками по заявкам входящих в корпорацию организаций, что приводит к улучшению их финансового положения;

- разработка и защита в Минэкономике РФ, Минфине РФ и Минсельхозпрод РФ бюджетной заявки для финансирования строительства производственной базы организаций, входящих в корпорацию. При этом составляются детальные бизнес-планы и проекты, делаются расчеты и определяется экономическая эффективность вложения средств;

- инвентаризация кредиторской задолженности за выполненные работы на объектах собственной производственной базы в соответствии с перечнем строек на развитие производственных мощностей для жилищного строительства на селе. Экономическая эффективность данной деятельности выражается в полном погашении кредиторской задолженности.

1.3. Единство технологического и строительного пространства:

- работа по сохранению технологического единства сельского строительного комплекса;
- согласование с Минэкономики перечня строек, которые финансируются в определенный год. При этом экономически определяется общая сумма финансирования.

1.4. Единство правового пространства:

- методологическая и консультативная помощь организациям, входящим в ПС, по финансовым вопросам;
- методологическая и консультативная помощь организациям и предприятиям при формировании территориальных фондов индивидуального жилищного строительства. При этом консультации проводятся в объеме, необходимом строительным фирмам, входящим в ПС;
- практическая помощь организациям, входящим в корпорацию, в вопросах защиты экономических интересов;
- помощь в получении и продлении лицензии РФ на строительную деятельность;
- консультационные услуги и методическая помощь организациям корпорации в области материально-технического обеспечения;
- методологическая помощь организациям, входящим в корпорацию, по подготовке документов, необходимых для получения централизованных инвестиционных ресурсов и валютных кредитов.

2. Совершенствование строительных процессов. Как известно, отдельная строительная фирма зависит от доступа к ресурсам, контролируемым другими фирмами. Будучи включенной в ПС, эта фирма получает доступ к технологиям, сырьевым материалам, комплектующим и т.д.

2.1. Строительство и внедрение эффективных технологий:

- внедрение в производство конструкций с применением различных теплоизоляционных систем, в том числе системы "РУСХЕК", при строительстве новых, реконструкции и утеплении существующих зданий. При использовании таких конструкций в 2-3 раза снижается материалоемкость и повышается термическое сопротивление стены. Объем внедрения по данному пункту составляет 200 тыс.кв.м фасадов зданий;
- строительство экспериментальных жилых домов с учетом современных архитектурно-планировочных решений, теплозащитных требований с применением современных автономных систем инженерного обустройства (на настоящий момент уже построено 4 таких дома);
- внедрение локальных котельных при строительстве многоквартирных жилых домов (к настоящему моменту объем внедрения составляет 8 котельных).

При этом достигается снижение эксплуатационных затрат и повышение конкурентоспособности подобных объектов;

- внедрение системы поквартирного отопления жилых домов;
- организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов на основе пенобетона. На этой базе корпорацией создано 6 предприятий, которые осваивают данную продукцию;
- организация производства новых видов бетонных и железобетонных изделий повышенной сложности методом вибропрессования (труб, колец). Выпуском данного вида конкурентоспособной продукции занимаются 8 предприятий, входящих в ПС "Нечерноземагропромстрой";
- внедрение в производство железобетонных конструкций и строительных растворов высокоэффективных химических добавок типа "Лигнопан" (2 предприятия);
- организация работ по строительству, реконструкции и техническому перевооружению предприятий стройиндустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций;
- инженерное обустройство сельских поселков и жилых домов.

2.2. Внедрение новых архитектурно-планировочных решений:

- отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований СНиП по теплотехнике и корректировка ранее выпущенных каталогов жилых индивидуальных домов (на основе собранных данных уже составлен каталог паспортов);
- подготовка каталога паспортов проектов крестьянских (фермерских) хозяйств и перерабатывающих предприятий малой мощности.

2.3. Внедрение новейших основных и оборотных фондов строительства:

- внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, в том числе для изготовления бордюрного камня, мелких стеновых блоков и дорожных элементов мощения. Реализацией данного проекта занимаются 5 предприятий;
- производство высокоэффективных основных видов строительных машин и изготовление новых образцов и партий машин и оборудования. Данное направление, прежде всего, направлено на повышение в организациях производительности труда и снижение затрат на капитальный ремонт строительных машин.

3. Формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности.

3.1. Сбыт и сервисное обслуживание, приобретение необходимых ресурсов:

- участие в реализации продукции организаций, входящих в корпорацию (изучение рынка, налаживание контактов с потенциальными потребителями, увеличение числа организаций-поставщиков и расширение номенклатуры поставляемых изделий и материалов). Экономическая эффективность данных проектов рассчитывается отдельно;
- оказание участникам корпорации практической помощи в реализации готовых квартир и приобретении незавершенным строительством жилых домов для достройки;

- практическое содействие в поставке более дешевых строительных материалов и изделий для жилищного строительства, что приводит к удешевлению стоимости монтажных работ и других работ.

3.2. Участие в инвестиционных проектах:

- головная компания стремится к максимальной загрузке, входящих в корпорацию строительных компаний, чему способствуют работа с федеральными министерствами и ведомствами государственного управления по вопросам инвестиционной политики, финансирования государственных и других программ, участие в подрядных торгах на федеральном уровне. В частности, корпорация участвует в реализации президентских программ "Строительство на территории РФ жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей", "Государственные жилищные сертификаты", программ "Крестьянский дом", ведет работу с ОАО "Норильская горная компания" ("Норильский никель");

- организация подготовки материалов для участия в конкурсах корпорации и Госстроя РФ, вследствие чего достигается максимальное вовлечение в инвестиционно-строительную деятельность организаций и предприятий, повышается их конкурентоспособность;

- совершенствование работы Фонда развития информации и прогрессивных технологий.

3.3. Внешнеэкономическая деятельность:

- организация совместной деятельности с организациями по структурной перестройке производства, техническому сопровождению внедрения новых технологий и повышению конкурентоспособности продукции на взаимовыгодных условиях.

4. Повышение профессионального уровня персонала.

4.1. Повышение квалификации руководящего персонала:

- профессиональное лицензирование руководителей;

- организация стажировок руководящего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;

- повышение квалификации руководителей, специалистов (на каждый год планируется определенное количество человек);

- организация персональных школ лучших руководителей. Корпорацией уже создано 5 школ на базе передовых организаций, что заметно повысило уровень деловой квалификации в управлении производством.

4.2. Повышение квалификации рабочих:

- организация стажировок рабочего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;

- обучение рабочих в учебных комбинатах.

4.3. Стимулирование труда и социальная защита:

- награждение работников предприятий и организаций государственными и ведомственными наградами за высокоэффективный труд;

- проведение реабилитационных мероприятий и оказание лечебной помощи работникам;

- разработка Положения о порядке формирования и расходования Фонда социальной поддержки, направленного на улучшение социальных условий работников организаций, входящих в корпорацию.

Не менее важно наличие в ПС специализированного научно-производственного центра, в который привлекаются ученые, научные работники, молодые специалисты.

В состав корпорации "Нечерноземагропромстрой" входит ГУП "Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству" (ЦНИИЭПсельстрой), которое выполняет:

- разработку научно-технических прогнозов в сельском строительстве;
- разработку и участие в выполнении целевых государственных программ различных отраслей АПК;
- исследования и разработку строительных деревянных, металлических, железобетонных и композитных конструкций и изделий для сельского строительства;
- исследования и разработку технологии, оборудования и технологических линий по производству строительных конструкций, изделий;
- исследования и разработку новых видов материалов и изделий, способов и оборудования для их производства;
- оценку теплотехнических качеств эксплуатируемых и проектируемых сельскохозяйственных зданий с разработкой способов повышения их тепловой защиты;
- энергоаудит с разработкой энергосбережения на промышленных, производственных сельскохозяйственных зданиях и гражданских объектах;
- совершенствование объемно-планировочных и конструктивных решений сельскохозяйственных производственных, общественных и жилых малоэтажных зданий, инженерных сетей и оборудования;
- разработку проектов сельскохозяйственных производственных, общественных и жилых зданий;
- издательскую деятельность;
- подготовку научных кадров через аспирантуру.

В последнее время получают развитие так называемые оболочечные строительные организации, которые строят реализуют конкретную бизнес-идею. В своем арсенале они имеют торговую марку, команду менеджеров и оборотный капитал. Все остальное (от разработки проекта строительства до продажи и сервисного обслуживания) такая организация приобретает у специализированных компаний, входящих в ПС. Именно этой бизнес-модели соответствует "Домостроительная инвестиционная компания" ("Доминко"), которая ввела в 2001 г. 6 тыс. кв. м жилья повышенной комфортности, а в настоящее время занимается реконструкцией здания-памятника и жилых домов в Адмиралтейском районе города.

Результаты деятельности указанных объединений свидетельствуют об их возможности эффективно функционировать в условиях быстро развивающегося инвестиционно-строительного рынка. При этом актуализируются задачи совер-

шенствования систем управления сетевыми структурами в строительстве, а в более общем смысле – и в других отраслях производственно-экономического комплекса. Решению этих задач будет способствовать изучение теоретико-методологических основ формирования и развития предпринимательских сетей, их адаптация к условиям инвестиционно-строительного комплекса, поиск методов и приемов, позволяющих управлять ПС с учетом ключевых положений современного менеджмента и маркетинга, базирующихся на сочетании принципов использования рыночной адаптивности и рационализации ресурсов.

Под воздействием глобализационных процессов в мировой экономике происходят изменения объекта хозяйственного управления¹. Так, в индустриальном обществе этим объектом управления выступали предприятия и фирмы, включающие несколько предприятий. В постиндустриальном, информационном – основным объектом хозяйственного управления становятся индустриальные, предпринимательские сети, представляющие планомерно организованную на основе долгосрочных контрактов сеть предприятий и организаций, участвующих в проектировании, производстве, реализации (а в жилищно-коммунальном хозяйстве и строительстве и в сервисном обслуживании). В объединениях традиционного типа (холдингах, концернах, трестах и т.д.) организации могут полностью или частично лишиться юридической, хозяйственной самостоятельности и т.д. Подобные объединения имеют, как правило, громоздкую управленческую структуру, что не всегда позволяет им достаточно четко и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Кроме того, они имеют тенденцию к монополизации. Мировой и отечественный опыт² показывают, что этих недостатков лишена сетевая форма организации научно-производственного цикла.

В экономике под сетью понимается способ регулирования взаимозависимости участников единого технологического процесса (отличающийся от координации их деятельности с помощью рыночных механизмов), основанный на кооперативной «игре», и особых отношениях³.

Переход от чисто рыночных к сетевым отношениям кооперирующихся фирм в конце XX в. назван сетевой революцией. За последние годы по этой проблеме издано более 100 монографий (преимущественно в США, Великобритании, ФРГ). Эти работы посвящены анализу конкуренции в сетевых организациях, природе менеджмента снабженческих сетей и кооперативной стратегии в сетях, динамике межфирменного сотрудничества в сетевых альянсах.

¹ Подробнее см.: Асаул А.Н., Белоус А.Б. Состояние экономической теории и методологии в решении проблемы управляемости//Регион: политика, экономика, социология.-СПб., 2002.– С. 3-4.

² Подробнее см.: Асаул А.Н. Формирование мезоэкономических объединений в инвестиционно-строительном комплексе региона//Известия вузов.-Строительство.-2004.-№ 1.

³ Подробнее см.: Асаул А.Н., Денисова И.В. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций//Регион: политика, экономика, социология. 2001. № 1. С. 61-64.

Основоположником кластерной концепции развития новых производственных сетей является М. Портер¹, который описал идеальный тип кластера. *Кластер* – это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса, характеризующихся общностью направлений деятельности и дополняющих друг друга. Они создают основу для притока иностранных инвестиций, обучения широкого круга предпринимателей, развития малого и среднего предпринимательства, повышения гибкости и мобильности компаний, создания широкого спектра сетевых структур. Кластеры позволяют оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов – различных организаций участвующих в инвестиционно-строительной деятельности. Одновременно кластеры выступают и как форум, в рамках которого ведется диалог между деловыми, правительственными и научными кругами о путях развития конкурентных преимуществ в рамках региона, страны. Таким образом, кластер является новой формой сетевой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей быстро, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся внешней среде.²

Документом «Декларация об укреплении экономического сотрудничества в Европе» (1997 г.) и «План действий», детализирующий первый документ, провозглашают формирование новых производственных систем на основе сетей и кластеров в качестве одного из наиболее актуальных направлений развития европейского сотрудничества. Активное развитие кластеров считаются эффективным направлением инновационной предпринимательской деятельности. Кластерная концепция развития предприятия фокусируется на взаимосвязях между корпоративными структурами³, инвестиционными, посредническими, научными, учебными, общественными организациями региона. Суть кластерной концепции, заключается в реализации консолидированного потенциала регионов, экономическая территория которых является основой для развития европейского сотрудничества, а решение проблем региональной экономики – одно из главных направлений деятельности европейского сообщества.

За последние два десятилетия развитие новых производственных структур получило широкое распространение не только в странах европейского союза (Австрии, Италии, Финляндии, Франции), но и в европейских странах с переходной экономикой, в развивающихся странах (Индии, Нигерии, Чили, Гане), а также в арабском мире в Марокко, Иордании, Сирии, Ливане, Египте, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов и др.)

Мировой опыт создания новых производственных систем на основе сетевых структур – кластеров стал темой Первого всемирного конгресса в Париже (ян-

¹ Портер М. Международная конкуренция. -М., 1993.

² Бляхман Л.С., Петров А.Б. Интегрированная технологическая цепь как объект управления в глобальной экономике // Проблемы современной

³ Подробнее см.: Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. М.: Изд-во АСВ;СПб.: СПбГАСУ, 2001.

варь 2001 г.), проведенного по инициативе Организации сотрудничества и развития (OECD) и ряда других (LEED, DATAR, UNIDO и др.).

Развитию этих новых производственных систем посвящены две конференции (2001 г. Киев¹ и 2003 г. Луцк²), организованные Союзом экономистов Украины, и Международный экономический форум (2001 г. – Киев), организованный Министерством экономики и вопросов европейской интеграции Украины. На конференциях рассматривались перспективы и пути внедрения новых организационно-экономических технологий управления региональным развитием на основе создания сетевых производственных систем как вертикальных, так и горизонтальных.

Центральной европейской инициативой (С.Е.І.) разработаны принципы кластеризации для 5 стран Вышеградской группы, в которую входят Венгрия, Польша, Словакия, Словения и Чехия (в С.Е.І. входят 17 государств). С.Е.І. выявляет основные проблемы и препятствия на пути кластеризации и определяет основные положения кластерного анализа и вырабатывает на их основе свод стратегических рекомендаций для регионов. С.Е.І. содействует развитию сотрудничества между местными и региональными партнерами, частными и государственными структурами, проводит исследования кластеров, определяет перспективы их развития и решает связанные с ними проблемы.

Страны Вышеградской группы переориентировали свою государственную политику в сторону европейского рынка и являются наиболее последовательными в реализации кластеризации. Эти страны имеют более благоприятные показатели, чем другие страны с переходной экономикой, в области иностранных инвестиций и снижения инфляции. Из 27 восточноевропейских стран с переходной экономикой страны Вышеградской группы за 11 последних лет сумели преодолеть уровень ВВП, который они имели до начала реформ. Этому в немалой степени способствовало внедрение новых производственных систем – кластеров. На постсоветском пространстве лидером в реализации мирового опыта создания производственных систем на основе кластеров является Украина.

Невзирая на трудности переходного периода (бессистемность в подходе к проведению реформ, отсутствие синхронности при вводе законов, противоречия между нормативными актами и содержанием конституции, в начале 1998 г. в Подольском регионе (Хмельницкая, Винницкая и Тернопольская обл.) сформировались 3 кластера: строительный, швейный, и агропромышленный. Был создан

¹ Г. Киев, III съезд Союза экономистов Украины (31 октября-2 ноября): «Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій». Подробнее см.: Асаул А.Н. Сетевые индустриальные организации как форма концентрации производства//Сб. материалов конф. Союза экономистов Украины «Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій». Киев, 2001.

² Г. Луцк, II Пленум Союза экономистов Украины, межобластная школа-семинар «Новые производственные системы: мировой опыт и разработка моделей для обеспечения повышения экономического роста регионов» (30-31 января). Подробнее см.: Асаул А.Н. Развитие новых региональных производственных систем на основе самоорганизации//Матеріали економічного самміту м. Луцьк, 30 січня 2003 року, Киев, 2003.

Управляющий комитет неправительственной общественной организации «Поділля Перший» (PPNGO), целью которой являлось развитие предпринимательской активности посредством консолидации государственных органов власти, муниципальных образований региона (городов Каменец-Подольского, Староконстантинова, Грицива и др.), научных организаций (например, Хмельницкого технологического университета), различных агентств и ассоциаций, предпринимательских кругов и банковских структур (Укрсоцбанк, Хмельницкая торгово-промышленная палата). Деятельность «Подольского» кластера основана на добровольном вхождении в кластер и финансовой поддержке малого бизнеса. Это привело к повышению инновационности выпускаемой продукции и реализации мощного регионального интеллектуального потенциала¹.

Строительный кластер Подольского региона Украины насчитывает около 30-ти предприятий строительной отрасли, которые специализируются на выполнении строительно-монтажных работ, производстве строительных материалов, проектировании, дизайне и обеспечивают выполнение полного цикла строительных работ, со сдачей объектов «под ключ». В кластер входят также предприятия и учреждения инфраструктуры, которые предоставляют торговые, юридические, аудиторские, маркетинговые, информационные, образовательные и научно-исследовательские услуги (рис. 3.1).²

Основные достижения: 1. За 2 года деятельности кластера сдано в эксплуатацию более 10-ти объектов жилищного, бытового и промышленного назначения. 2. За 2003 год предприятиями кластера освоено 3,85 млн. долл. США, произведено собственной продукции на 1404 тыс. дол. США, создано 480 новых рабочих мест. 3. За счет сокращения сроков строительства и себестоимости 1 метра квадратного снижена стоимость жилья на 10 %. 4. Привлечено дополнительных инвестиций в регион в сумме – 750 тыс. дол. США. 5. За счет внедрения новых технологий трудоемкость строительных работ уменьшена на 15%. 6. Создана школа подготовки и повышения квалификации специалистов строительной сферы города.

Строительный кластер отличается от других типов объединения тем, что имеет значительно более широкое членство и цели. Кластер объединяет все компоненты производственного процесса, от поставщиков сырья к потребителям конечного продукта, включая сферу обслуживания и специализированную инфраструктуру.

При этом, основной целью объединения является достижение конкретного экономического результата - производство конкурентоспособного продукта, что способствует повышению эффективности деятельности каждой отдельной организации, и ускорению развития экономики региона в целом.

¹ Войнаренко М.П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций.

² Малый Н. Кластер - новая форма предпринимательского объединения. <http://www.unece.org/ie/wp8/documents/novsem.htm>

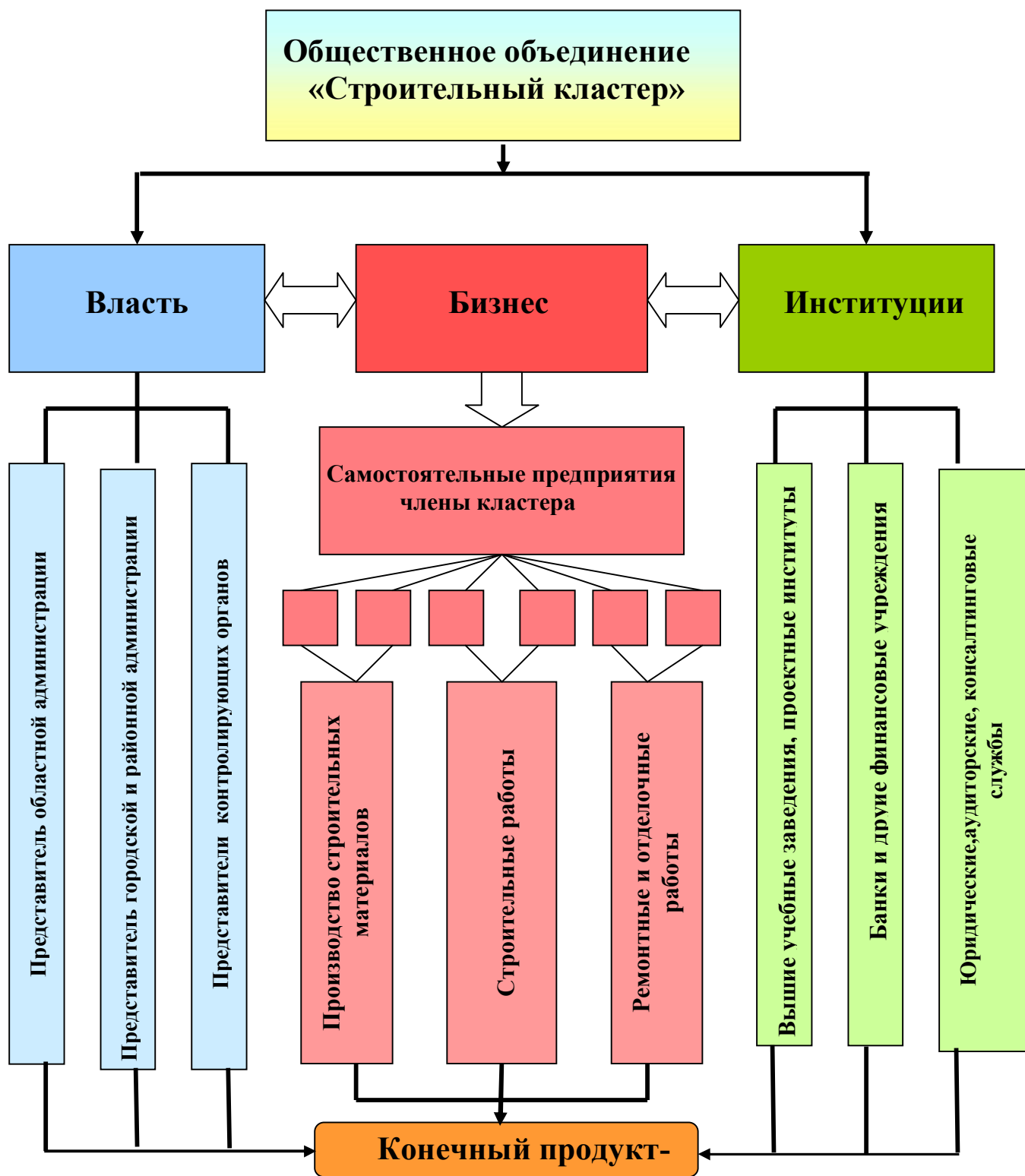


Рисунок 3.1 – Модель строительного кластера

1. Формирование единого информационного пространства, когда через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности.

1.1. Генерация и обмен новой информацией: изучение и распространение опыта по созданию и работе фондов развития жилищного строительства с последующим внедрением в организациях, входящих в корпорацию; обеспечение организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования; доведение до организаций информации о конъюнктуре цен на основные виды отечественных и зарубежных материалов; организация семинаров-совещаний, учебных семинаров.

Преимущества объединения в кластер:

1. Возможность привлечения финансовых ресурсов в строительную сферу - (путем объединения общих финансовых возможностей участников кластера, привлечения инвестиций, совместное участие в конкурсах проектов, которые финансируются в виде грантов, объединение общих финансовых возможностей для обеспечения гарантий на получение кредитных ресурсов).

Так, объединение финансовых ресурсов участников кластера, дало возможность на базе одного из участников кластера организовать производственную линию по выпуску сухих строительных смесей. Это дало возможность всем участникам кластера перейти на использование собственных сухих смесей.

2. Возможность снижения себестоимости строительной продукции и услуг организаций входящих в кластер.

Наличие собственного производства на основе местной сырьевой базы, способствует снижению затрат на транспортировку, сохранение, торговые услуги, что в свою очередь удешевляет себестоимость жилой площади и ремонтных работ. Более того, не возникает проблем со сбытом: продукция полностью используется внутри кластера.

3. Объединение более 30 предприятий строительной сферы Подольского региона, дало возможность участникам кластера эффективно отстаивать свои интересы на уровне органов местной власти и местного самоуправления.

Благодаря кооперации совместных усилий участников кластера, получена поддержка и доверие власти. Так, совместно с Хмельницким горисполкомом разработана долгосрочная программа «Современное жилье», которая предусматривает на протяжении 2003-2010 лет строительство в областном центре 5-ти многоэтажных жилых домов улучшенной планировки.

4. Реализация участниками кластера программы «Современное жилье» – это обеспечение постоянной загруженности организации строительной отрасли и смежных отраслей; создание новых рабочих мест; содействие возрождению промышленности отдельных районов области, где находятся месторождения полезных ископаемых, которые используются в строительстве. Так, на данный момент создан кластер строительных материалов (кирпич, рубероид, фаянс, др.), который охватывает Славутский, Шепетовский, Полонский, Теофипольский и Белогорский районы Хмельницкой области, другие регионы Украины. Кроме то-

го, реализация данной программы предусматривает внедрение новой каркасно-монолитной технологии строительства жилья, что было бы невозможно, при условиях деятельности предприятий в условиях рынка поодиночке.¹

5. Объединение организаций на уровне региона – принципиально новый уровень отношений, который базируется на порядочности и доверии между участниками кластера и можно сказать новый способ мышления².

Итак, кластер – это отраслевое, территориальное и добровольное объединение предпринимательских структур, которые тесно сотрудничают с научными (образовательными) учреждениями, общественными организациями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции, работ или услуг и содействия экономическому развитию региона. В кластер входят многочисленные организации смежных, взаимодополняющих отраслей и другие структуры, которые играют важную роль в создании конкурентной среды: университеты и исследовательские учреждения, организации, осуществляющие подготовку кадров, и отвечают за информационное, и техническое обеспечение, торговые ассоциации и др. Подобные объединения оказывают положительное влияние не только на отдельные организации, но и на экономику региона в целом.³

Характерной особенностью кластеров, несмотря на масштабы их образований или отраслевую принадлежность, является их направленность на создание и производство конкурентоспособной продукции, работ или услуг которая может быть экспортирована за границу, или по крайней мере за пределы региона. Как правило, кластеру не присуща ориентация на внутреннего потребителя. Создание строительного или жилищно-коммунального кластера – это особая форма кластерной модели, поскольку и строительство и жилищно-коммунальное хозяйство это вид деятельности, ориентированный прежде всего на внутренний рынок и основной продукцией которой является строительство и обслуживание современного комфортного жилья⁴.

Для того, чтобы кластер состоялся как жизнеспособная, самодостаточная, успешная и эффективная организация необходимо наличие следующих основных условий (рисунок 3.2.)⁵:

ИНИЦИАТИВА - инициативные и влиятельные люди из числа предпринимателей, структур власти, общественных организаций, учебных заведений и науч-

¹ Подробнее см.: Асаул А.Н., Иванов С.Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом//Сб. Науч. труды Вып. III. Международная академия менеджмента М., 2002. С. 37-50.

² Малый Н. Кластер - новая форма предпринимательского объединения. <http://www.unep.org/ie/wp8>

³ Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерство. Кластеры: Укр. Контекст. - Киев: Логос, 2002.

⁴ Подробнее см. Асаул А.Н. Маркетинговые аспекты деятельности строительной организации/Маркетинг.-2002.-№ 1.

⁵ Авдашева С.Б., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах //Российский Экономический журнал № 1, 2000.

ных организации, способные своим авторитетом, умом, организаторскими способностями и знаниями сплотить, заинтересовать и на деле доказать полезность кластеров как для самих их членов, так и для региона;

ИННОВАЦИИ - новые технологии в организации производства, сбыта, управления, финансирования, способные открыть новые возможности в конкурентной борьбе;

ИНФОРМАЦИЯ - через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, которая становится движущей силой деловой активности. Формируется единое информационное пространство.

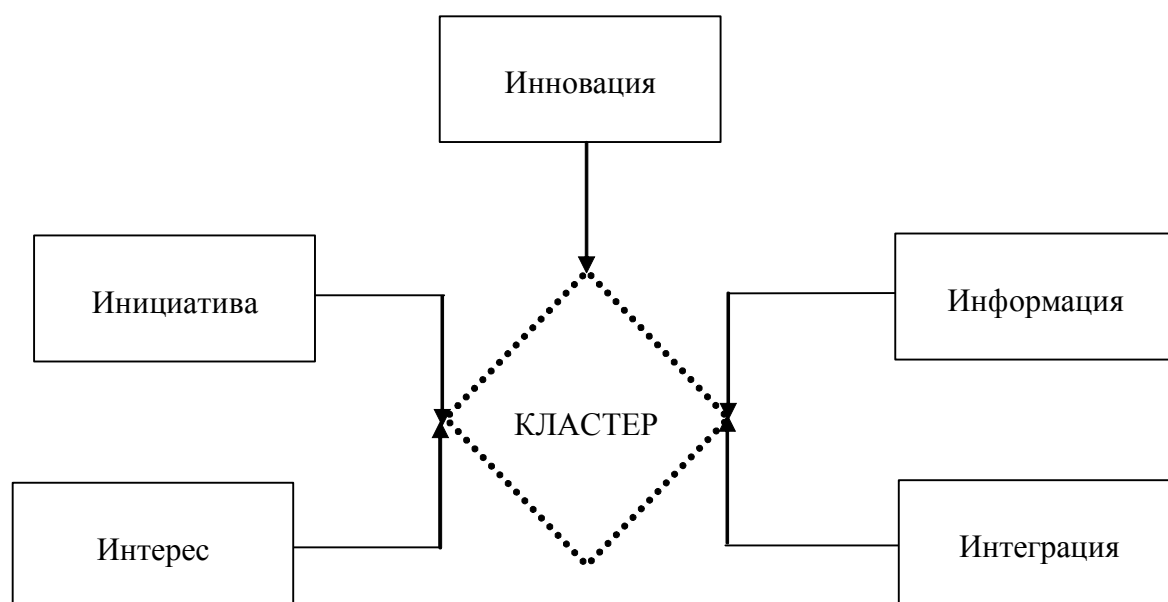


Рисунок 3.2. – Необходимые условия создания кластеров
(Концепция “5-И” М.Войнаренко)

ИНВЕСТИЦИИ – участие в новых инвестиционных проектах. Опыт развитых стран свидетельствует, что кластеры привлекают гораздо больше инвестиций, чем отдельные компании

ИНТЕГРАЦИЯ – производство и реализация комплектующих изделий, оборудования, инструмента, технологий, ноу-хау и других нематериальных активов, созданных по заказу головной организации предпринимательской сети предназначены для изготовления конкурентной продукции и не могут быть реализованы на свободном рынке для широкого потребителей.

ИНТЕРЕС – обеспечивает основное условие жизнедеятельности предпринимательской или общественной структуры, предполагающей наличие заинтересованности участников кластерных объединений и получение ими определенной экономической выгоды.

Экономические связи, лежащие в основе создания кластеров, основаны на долгосрочных контрактах (в отличие от холдингов, базирующихся на имуществе).

венных интересах) и осуществляются на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий между различными бизнес-субъектами и их симбиозной взаимозависимости, определяемой принципом синергизма¹. Такие объединения позволяют малым организациям сочетать преимущества малых форм предпринимательства и крупных производств². Между фирмами, принадлежащими разным собственникам, возникает родство при сохранении каждой из них своей автономности.

В кластере элементы рынка сочетаются с иерархической координацией действий, но на первый план выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Кластеры можно идентифицировать как группу фирм-участников того или иного рынка, объединившихся, на основе долгосрочных контрактов, с целью эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи, специализацию и дополняя друг друга, они получают возможность для достижения более высоких результатов.

Отличительная черта кластера – целевая предпринимательская деятельность. В рамках кластера объединяется не только производственный, но и инновационный бизнес, комплексное управление качеством продукции, сервисное обслуживание. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Такое объединение усилий в развитых странах оказалось достаточно эффективным.

Главной особенностью кластеров является сетевая форма организации производственного цикла. Экономический эффект от создания кластеров в строительной сфере обусловлен:

производственно-строительной кооперацией, позволяющей эффективно использовать совокупный потенциал сетевых партнеров;

снижением затрат на модернизацию строительной продукции путем передачи части работ партнерам, специализирующимся в конкретных видах деятельности;

¹ Подробнее см.: Асаул А.Н. Роль европейского сотрудничества в развитии новых производственных систем//Науч. тр. Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России (Ежегодное Собрание членов Международного Союза экономистов «Роль и место европейского сотрудничества в развитии мировой экономики». Германия-Австрия-Словакия-Венгрия, 17.10.2003-26.10.2003). -М.-СПб., Вольное экономическое общество, т. 13, 2004.

² Подробнее см.: Асаул А.Н., Денисова И.В. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне//Науч. труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России Т. 11 М.; СПб. 2002. С 211-221.

повышением эффективности процесса обеспечения строительного производства материалами, материалами для конструкций и установление долгосрочных партнерских связей;

повышением эффективности выполнения отдельных управленческих функций за счет разделения труда, специализации, привлечения специализированных организаций строительного профиля;

повышением эффективности работ в области сбыта и сервисного обслуживания, приобретения необходимых ресурсов;

повышением надежности сетевых партнеров в инвестиционно-финансовой кооперации.

Несмотря на общее направление развития инвестиционно-строительной деятельности¹ и линии поведения в производственных системах, уникальностью каждого региона, безусловно, приводит к разным конечным результатам, тем более что каких-либо устойчивых правил в области кластеризации еще не разработано.

3.2 Отечественный опыт формирования предпринимательских сетей

Характеризуя роль и значение предпринимательских сетей в развитии хозяйственного комплекса Российской Федерации целесообразно рассматривать эволюцию предпринимательства, которая инициировала появление объективных предпосылок становления сетевых структур.

В процессе становления рыночной экономики России образовался предпринимательский сектор народного хозяйства. Его формирование осуществлялось путём:

- приватизации и акционирования государственных предприятий;
- создания малых предприятий.

Оба процесса развивались высокими темпами. На начальном этапе реформирования наблюдался активный рост и развитие предпринимательского сектора преимущественно за счет приватизации и акционирования. На последующих стадиях – активизировалось формирование новых предпринимательских структур и трансформация уже созданных.²

Совокупность субъектов предпринимательской деятельности, сформировавшихся в годы реформ, образует систему предпринимательства. В нее входят:

- крупные предприятия (преимущественно ОАО, ЗАО, ООО);

¹ Подробнее см.: Асаул А.Н. Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях/Региональные и отраслевые проблемы инвестиционной деятельности//Материалы международной конференции МАИЭС Владимир, изд-во Владимирского государственного университета, 2002.

² Подробнее см. Асаул А. Н. Становление предпринимательской деятельности в контексте парадигмы глобализации экономики // Науч. тр. Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. М. — СПб., ВЭО. Т. 10. 2002.

- малые предприятия (юридические лица) различной организационной правовой формы;

- предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ);

- крестьянские (фермерские) хозяйства;

В предпринимательском секторе экономики трудятся примерно 60 000, в числе малых предприятий – 6485 тыс. человек, а предпринимателей без образования юридического лица более 10 000 человек¹.

Общий объём выручки предприятий России за 2000 год составил 14562784 млн. руб², причём из них на долю крупных и средних предприятий (КСП) приходится 62,5%, на долю малых предприятий (МП) – 35,3%, а на долю предпринимателей без образования юридического лица – 2,2%³. Малые предприятия в целом показывают лучшие финансовые результаты, чем остальные предприятия. В 2000 году 2/3 малых предприятий закончили год с положительным финансовым результатом. Доля убыточных предприятий в общем, числе хозяйствующих субъектов среди МП ниже, чем среди средних и крупных. В общем, объём прибыли по итогам 2000 года, доля малых предприятий составила чуть более одной десятой части, однако в таких отраслях как строительство и торговля МП формируют более 80% положительного финансового результата. Каждый работник МП внёс практически вдвое больший вклад в формирование положительного финансового результата по сравнению с занятыми на всех предприятиях в среднем. В смысле рентабельности активов, за последние пять лет малые предприятия были, как правило, эффективней крупных и средних предприятий.

Динамика численности субъектов малого предпринимательства приводится в табл.3.1.

Таблица 3.1

Динамика численности субъектов малого предпринимательства в России (ед.)

Субъекты малого предпринимательства	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Малые предприятия	868008	890600	879334	843000
Фермерские хозяйства	270154	261126	261677	262000
ПБОЮЛ	35976111	3875252	4236924	4497000

¹ Российское обозрение малых и средних предприятий 2001. — М.: 2002. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд. перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2000.

² *Одинцов М. В., Ежкин Л. В.* Корпорация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия // Менеджмент в России и за рубежом №6, 2000. Российское обозрение малых и средних предприятий 2001. — М.: 2002. *Томилов В. В., Крупанин А. А., Хакунов Т. Д.* Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства: Учебное пособие. — СПб.: СПбГУЭФ, 1998.

³ *Томилов В. В., Крупанин А. А., Хакунов Т. Д.* Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства: Учебное пособие. — СПб.: СПбГУЭФ, 1998.

Доля малых предприятий в общем, числе предприятий и организаций составила в 2001 году 26,3% . Место малого предпринимательства в отраслевом разрезе представлена в приложении А. В экономике Российской Федерации в 2000-2003 г.г. наблюдаются устойчивые положительные тенденции. Это вызвано отчасти внешними причинами (высокие цены на сырьевые товары, прежде всего, на нефть, на мировых рынках в 2000 году), отчасти – внутренними причинами (оздоровление ряда секторов экономики, рост инвестиционной активности предприятий, рост внутреннего спроса). Рост ВВП в 2002 г. составил 105% по сравнению с 2001 г. Наблюдается прирост объемов промышленной продукции в ряде отраслей (табл.3.2), если рассматривать период длительностью 4-5 лет.

Таблица 3.2 – Динамика производства промышленной продукции в отдельных отраслях(% к предыдущему году)

	1997	1998	1999	2000	2001
Промышленность – всего в том числе	102	95	108	109	104,9
электроэнергетика	97,9	97,5	100,2	101,8	101,6
топливная промышленность	100,3	97,5	102,4	105	106,1
черная металлургия	101,2	91,9	114,4	115,6	99,8
цветная металлургия	105	95	108,5	111,3	104,9
химическая и нефтехимическая промышленность	102	92,5	121,7	114,3	106,5
машиностроение и металлообработка	103,5	92,5	115,9	115,5	107,2
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	101,2	99,6	117,2	109,5	102,6
промышленность строительных материалов	96,6	94,2	107,7	107,6	105,5
легкая промышленность	97,6	88,5	120,1	122	105,0
пищевая промышленность	99,2	98,1	107,5	107	108,4

Можно предположить, что положительные тенденции в экономике страны связаны не в последнюю очередь с деятельностью предпринимательского сектора народного хозяйства. Его развитие будет осуществляться путём:

- дальнейшей приватизации госпредприятий;
- продаж государственной собственности в ряде акционерных обществ;
- создания новых малых и средних предприятий.

Любой представитель системы предпринимательства определённым образом взаимодействует с другими субъектами предпринимательской деятельности. Современное предприятие не может быть универсальным. Оно специализируется на изготовлении какой-либо продукции (услуге) и устанавливает деловые контакты, хозяйственные связи с поставщиками сырья, с изготовителями комплектующих деталей и узлов, с продавцами и т. д. Разделение и кооперация труда являются объективными факторами современной экономики, обеспечивающими эффективность производства за счёт применения специализированного высоко-

производительного оборудования, использования кадров высокой квалификации и т.д. В современном народном хозяйстве существуют отраслевая специализация (строительство, машиностроение, лесозаготовки, лесопереработка и т.д.). Предприятия специализируются на изготовлении различных видов изделий (тракторов, автомобилей, мебели и т.д.); на выполнении различного рода научно-исследовательских опытов, конструкторских и проектных работ; на оптовой и розничной торговле; на сервисном обслуживании различной техники и т.д. Рассматривая всю совокупность субъектов предпринимательства можно их успешно разделить на три группы:

- организации, функционирующие автономно;
- организации, функционирующие с определённой степенью взаимодействия;
- предприятия (организации), функционирующие в составе объединения, имеющего свою специфическую организационную структуру¹.

Характеристика системы предпринимательства в интеграционном аспекте представлена на рис.3.1. Субъекты предпринимательства, функционирующие автономно, решают свои задачи во внешней среде путём разовых контактов. Чаще всего это действия по покупке (продаже) сырья, материалов, изделий на соответствующих рынках, без налаживания длительных партнёрских связей. Многие предприятия устанавливают длительные деловые связи с другими организациями, которые становятся их стабильными партнёрами. На этой основе осуществляется производственная кооперация, ресурсное обеспечение, защита общих интересов и т.д. Эти партнёрские отношения реализуются на основе долгосрочных контактов и договоров и т.д. при сохранении участникам полной юридической самостоятельности².

Ряд предпринимательских субъектов осуществляет интеграционное функционирование в составе различного рода производительно-хозяйственных объединений частично или полностью теряя свою юридическую и административную самостоятельность³.

Основные направления взаимодействия бизнес субъектов представлены на рис.3.2.

Основной целью интегрированного функционирования бизнес субъектов является решение собственных тактических и (или) стратегических задач

путём привлечения и использования возможностей предприятия – партнёра. Такое функционирование необходимо для:

1. надёжного обеспечения предприятия сырьём и полуфабрикатами, надёжного снабжения комплектующими изделиями;

¹ Головина А.Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999. Доничев О.А. Предпринимательство в строительном комплексе. // Российский экономический журнал №7, 1995.

² Вахмистров А. И., Асаул А. Н. Роль корпоративных объединений в системе управления региональным строительным комплексом. — СПб.: Стройиздат, СПб., 2003. Вороновицкий М. М. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках / Экономика. и математические методы, 1997. Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России за рубежом №4, 2001.

³ Горбунов А. Р. Дочерние компании, фирмы, холдинги: Организационная структура создания кредитных союзов. — М.: «Анкил», 1999.

2. производственная кооперация;
3. выполнения отдельных технологических процессов, требующих уникального, дорогого, сложного в эксплуатации оборудования;
4. выполнения НИОКР, конструирования, проектирования, изготовления, транспортировки, сбыта, сервисного обслуживания и т.д.;
5. реагирование на изменение, увеличение спроса при ограниченных производственных мощностях и т. п.;
6. концентрация производства на базе интеграции отдельных юридических самостоятельных бизнес субъектов;
7. привлечение на взаимовыгодной основе ресурсов партнёров (финансовых, производственных) и прочие для решения различных актуальных задач.



Рисунок 3.3. Характеристика системы предпринимательства (интеграционный аспект)

Одной из целей взаимодействия организаций является получение партнёрского кредита. Его наиболее значимые преимущества: длительные сроки, на которые можно получить кредит; меньшие процентные ставки по сравнению с банковским кредитом; высокая оперативность в получении такого рода кредитов. Это определяется следующими факторами. Во-первых, предприятие-партнёр, предоставляющее кредит, обладает более широкими представлениями о производственных рисках, более информировано о реальном финансовом положении партнёра. Во-вторых, оно, по сравнению с банком, обладает дополнительными рычагами воздействия на заёмщика благодаря наличию хозяйственных связей. Наличие таких связей между заёмщиком и кредитором, с одной стороны,

создаёт основу для погашения кредита в неденежной форме, а с другой стороны, позволяет увеличить "горизонт кредитования". В-третьих, партнерский кредит, может предоставляться без оформления каких-либо документов, что существенно снижает уровень налогообложения данной формы кредитования по сравнению с банковским кредитованием. В-четвертых, партнерский кредит в форме займов организаций-партнеров носит, зачастую, взаимный характер: в зависимости от ситуации одно и то же предприятие выступает то кредитором, то заемщиком. Возможности по привлечению партнерского кредита в известной мере связаны с типом контроля за предприятием. В случае фирм, контролируемых внешними собственниками, данные возможности объективно несколько шире по сравнению с предприятиями, контроль которых осуществляется директором. Это происходит потому, что внешний собственник более часто управляет несколькими фирмами, что обеспечивает необходимую основу для оперативной "переброски" ресурсов между предприятиями в рамках собственного бизнеса¹.



Рисунок 3.2.—Основные направления взаимодействия бизнес-субъектов

¹ Экономическая стратегия фирмы/ Под ред. А.П. Градова. - СПб.: Специальная литература, 1995.

Тенденции развития современных организаций показывают, что в зависимости от стоящих целей и задач, они решают задачи объединения в интегрированные хозяйственные комплексы на основе принципов кооперации. Это основа управления современными производственными процессами, развивающимися в различных отраслях и сферах. От того, насколько разумно и четко организовано бизнес-взаимодействие, как быстро устраняются возникающие организационные, технологические, финансовые и прочие проблемы, во многом зависит конечный экономический результат¹.

Разумная устойчивая кооперация возникает, прежде всего, тогда, когда экономически самостоятельные организации видят в этом обоюдную выгоду.

Организации кооперируются, как правило, для совместного выполнения крупных проектов, для осуществления единых задач и координации поведения на рынке, внедрения инноваций. Интеграция на основе кооперации может быть временная и постоянная и принимать различные организационные формы. Она может быть организована как по отраслевому признаку (межотраслевая и внутриотраслевая кооперация) так и по территориальному признаку (межрегиональная и внутрирегиональная кооперация), а так же кооперация на межгосударственном уровне².

Внутрифирменная кооперация может быть организована, как *предметная, поддетальная, узловая, и технологическая*. Главное добиться более четкой организации производства и сокращения издержек.

В современных условиях внутрифирменная концентрация может происходить как без изменения юридического статуса предприятий – участников интеграционных процессов (например, в случае образования консорциумов, союзов, финансово промышленных групп), так и с потерей такой самостоятельности. Примером такого рода может служить создание концернов³.

Внутрифирменная концентрация сочетается с интеграцией бизнес-субъектов в формах горизонтальной и вертикальной интеграции, а также диверсификации.

В случае горизонтальной интеграции, границы нового структурного образования трансформируются вширь. Такое образование сосредотачивает все больший объем производства однотипной продукции. Эта интеграция в пределах одной отрасли, которая изменяет рыночную структуру отрасли. Если повыше-

¹ Авдашева С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000. Вороно-вицкий М. М. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках / Экономика и математические методы, 1997. Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие. — СПб.: М.: Киев: Изд-во «Вильянс», 2000.

² Авдашева С. Б., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал №1, 2000. Асаул А. Н., Иванов С. Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / Международная академия менеджмента. Научн. тр. Вып. IV. М., 2003. Гурков И. Б. Адаптация промышленной фирмы. — М.: ГУ-ВШЭ, 1997.

³ Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999. Джордж Т. М., Тис Д. Д. Конкуренция и кооперация в стратегии американских корпораций. - В кн.: Уроки организации бизнеса // Сост. Демин А.А., Катькало В.С. - СПб.: Лениздат, 1994. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Бизнес-книга, Има-Кросс Плюс, 1995.

ние концентрации в отрасли находится в пределах допустимого то и существенно не снижает конкуренцию и дает эффект от увеличения масштабов производства, такое слияние допустимо и желательно. Если слияние может привести к монопольному положению объединения, то оно противоречит антимонопольному законодательству.

Зарубежный опыт показывает, что различные формы интеграции являются одним из основных путей развития бизнеса¹.

Вертикальная интеграция – это появление новых структур в результате объединения организаций, как правило, относящихся к разным отраслям, по принципу технологической связанности производственных процессов, восходящей - от конечной к начальным стадиям технологического цикла; и нисходящей – от начальных стадий к конечным.

Частным случаем концентрации является комбинирование производства. Этот процесс представляет собой построения различных комбинаций производств, тесно связанных между собой в технологическом, экономическом, и организационном отношениях.

Комбинирование осуществляется с целью комплексного использования всех видов производственных процессов, рационального сочетания отдельных стадий и сокращения общей длительности производственного цикла, снижения стоимости и совершенствование управления производством.

Процесс концентрации производства и интеграции развивается в первую очередь там, где имеются наиболее выгодные условия для централизации и интеграции научно технического промышленного и финансового капитала.

В любом случае объединение предпринимательских структур не должно быть случайным, призвано служить целям укрепления производственного потенциала и улучшения экономических параметров его участников².

В народном хозяйстве России активно формируются предпринимательские объединения на основе имущественных связей, т.е. путем создания дочерних предприятий и так называемых зависимых обществ с перекрестной собственностью (табл.3.3).

В подавляющем большинстве отраслей народного хозяйства (в промышленности, в строительстве, на транспорте) новые интегрированные бизнес-группы (если они не были созданы в процессе приватизации) развиваются на основах, не связанных с имущественными правами.

Развития отраслевой структуры идет по следующим направлениям:

¹ Интегрированные финансово-управленческие структуры. Под ред. А. А. Тур-чака. — СПб.: Изд-во Наука, 1996. Пивоваров И. С. Стратегический менеджмент холдинга. — СПб.: Печатный двор, 1994. Управление строительными инвестиционными проектами: Учебное пособие / СПбГАСУ: Под ред. В. М. Васильева, Ю. П. Панибратова. - М: СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 1997. Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. - МАЦ-ИСАПИ, 1998. Ogus A. Pourquoi et comment song-traiter-Entreprise moderne d'egition, 1993. Roubet V. La pratique de la sows-traitance-Eclitions du Moniteur, 1991. Rey P., Stiglitz J. The Role of Exclusive Territories in Product's Competition // Rand Journal of Economics, 1995.

² Майзель А. И., Пивоваров И. С. и др. Предпринимательские структуры в рыночной экономике. — СПб.: СПбГУЭФ, 1995. Нестеренко Е. Г. Организационно-экономические основы формирования и функционирования финансово-промышленных групп. — Самара, 1997.

- вертикальная интеграция "назад" - установление контроля над поставщиками;
- вертикальная интеграция "вперед" - установление контроля над потребителями;
- горизонтальная интеграция в рамках основной специализации.

Таблица 3.3 – Дочерние и зависимые предприятия в отраслях экономики России

Отрасль экономики	1997		1998		На 1.07.1999	
	1*	2**	1*	2**	1*	2**
Всего по России	2727146	103422	2901237	117047	2980618	120488
Промышленность	339406	9588	352397	10139	359979	10313
Транспорт	60071	4312	67417	4840	70084	5032
Связь	11080	3939	12124	4511	12480	4607
Строительство	286977	12061	298043	12476	303102	12484
Торговля и общественное питание	851776	17756	934694	19812	973210	20423
Материально техническое снабжение и сбыт	39447	3717	41170	3830	41677	3741
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	50939	18537	52391	18960	53053	19053

* Количество предприятий в отрасли

** Количество дочерних и зависимых предприятий

Первое направление выглядит перспективным для российских конгломератов. При этом преследуются две цели – нейтрализация двойной надбавки и закрытие рынка для потенциальных конкурентов. Довольно часто попытки интеграции с помощью имущественных прав, когда компании противостоит сопоставимый по размеру контрагент, заканчиваются неудачей.

Интеграция "вперед" часто связывается с установлением контроля над неплатежеспособными потребителями путем конвертации задолженности в акции либо с помощью процедуры банкротства с назначением лояльного кредитора внешнего управляющего. Она практикуется в России сравнительно редко. Ожидаемые выигрыши незначительны по сравнению с затратами на приобретение эффективных конкурентов. Что же касается неэффективных производств, то, хотя издержки на их поглощение невысоки, реструктуризация требует масштабных инвестиций, и для них ожидаемая отдача оказывается несопоставимо мала по сравнению с затратами¹.

Подавляющее большинство крупных российских интегрированных групп имеют непрозрачные формальные отношения собственности. Преобладающей

¹ Интегрированные финансово-управленческие структуры. Под ред. А. А. Турчака. — СПб.: Изд-во Наука, 1996.

формой холдинга в большинстве развивающихся групп – является распределенный холдинг¹. Она типична не только для крупнейших групп, но и для относительно небольших. Распределенный холдинг служит очевидным способом защиты от предела имущественных прав с помощью, как титулов собственности, так и других механизмов. В частности, система распределенного холдинга позволяет обойти ряд законодательных ограничений, предусмотренных в частности, Законом "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках". При прочих равных условиях, чем более запутана система имущественных взаимоотношений, тем меньшей привлекательностью обладает входящая в сферу воздействия группы предприятие для потенциального инвестора. Среди финансово-промышленных конгломератов России особое место занимают так называемые управленческие группы, в противоположность имущественным. Распространение объединений компаний, не имеющих значительных имущественных связей, отражает особую роль рыночных контрактов в переходной экономике. Из-за высоких внешних транзакционных издержек в переходной экономике фактически граница фирмы расширяется за пределы юридически зарегистрированной организации. Устойчивые контрактные отношения в ряде случаев заменяют внутрифирменные связи. Контракты между юридически независимыми лицами могут начать создание некой "квазифирмы". На уровне разграничения фактических и формальных прав собственности это означает, что контакты между предпринимательскими структурами – как явные, так и неявные – приобретают значительную роль в качестве механизма координации в экономике, в том числе в качестве основы интеграции².

Во многом нерешенной для российской экономики остается проблема монополизации, причем существенной тенденцией именно последнего пятилетия можно считать образование крупных многопрофильных холдингов, диверсификацию деятельности отдельных успешных предприятий. Так некоторые нефтяные компании активно работают на рынке зерна, в оптовой и розничной торговле, крупные металлургические холдинги заметны на рынке продукции машиностроения и пищевой промышленности и т.д. С другой стороны в последние два года остро встала проблема реструктуризации естественных монополий. Фактически, речь идет о коренном изменении всей структуры российской экономики³.

Важным направлением интеграционного взаимодействия бизнес-субъектов является установление "промышленного партнерства" или "делегированного" производства. (так называемые субконтрактинг). Субконтрактинг – это сетевая

¹ Клейнер Г., Качалов Р. Управление малыми многопрофильными корпорациями // Проблемы теории и практики управления №5, 1999. Организация строительного производства: Учебник для вузов / Под ред. Цая Т.Н., Грабового П. Г. — М.: Ассоциация строит. Вузов, 1999. Предпринимательство: итоги, проблемы, перспективы // Под ред. А. И. Муравьева. — СПб.: СПбГУЭФ, 1997. Повышение эффективности функционирования строительного комплекса в современных условиях: Сборник научных трудов / СПбГИЭА / Под ред. В. В. Бузырева. — СПб.: СПбГИЭА, 1998. Френкель А. А. Экономика России в 1992-1996 гг.: тенденции, анализ, прогноз. — М.: Финстатинфор, 1996.

² Бухвальд Е., Виленский А. Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства // Вопросы экономики №12, 1999. Горбунов А. Р. Дочерние компании, фирмы, холдинги: Организационная структура создания кредитных союзов. — М.: «Анкил», 1999.

³ Клейнер Г., Качалов Р. Управление малыми многопрофильными корпорациями // Проблемы теории и практики управления №5, 1999.

рыночная организация производственного процесса, позволяющая оптимизировать размещение заказов на стороне. Использование "субконтрактинга" способствует установлению эффективных связей между хозяйствующими субъектами различных организационно-правовых форм, что снижает управленческие риски и позволяет рационально использовать имеющиеся у предприятия ресурсы¹.

Взаимодействие бизнес-субъектов в сфере снабжения связано с подбором партнеров, обеспечивающих предпринимательское звено необходимыми ресурсами на длительный период. При этом возможны инвестиции в развитие их сырьевой базы, в первичную переработку сырья, в развитие транспортных связей².

Одной из форм ресурсного обеспечения является лизинг (аренда). При этом организацией – партнером является лизингодатель. Между бизнес-субъектами возникает совокупность экономических и правовых отношений.

Перспективным видом взаимодействия предприятий является франчайзинг.

В последние годы наблюдается интенсивное развитие отечественных франчайзинговых организаций, которые многое почерпнули из опыта западных франчайзоров. Развитие отечественных франчайзинговых организаций может стать наиболее успешной и плодотворной сферой роста франчайзинга из-за культурной и общественной приемлемости продукции или услуг, а также знания российскими предпринимателями местных особенностей.

Сама суть франчайзинга предусматривает мощную систему обучения малому бизнесу. Ни в одном университете предприниматель не получает такого количества практического обучения со стороны опытных, заинтересованных в успехе своих "учеников" преподавателей, как в учебных центрах франчайзоров.

Развитие международного франчайзинга влечет за собой инвестирование значительных иностранных капиталов в российскую экономику. По неофициальным данным американских экспертов даже современная начальная стадия развития российского международного франчайзинга характеризуется иностранными инвестициями в объеме более 600 млн. долл. США.

В феврале 1996 года руководителями ряда малых предприятий и организаций, содействующих развитию малого бизнеса, была учреждена Российская Ассоциация Развития Франчайзинга (РАРФ). Ассоциация оказывает помощь потенциальным франчайзорам – российским фирмам, хорошо развившим свое дело и нуждающимся в дальнейшем его расширении, зарубежным франчайзорам, готовым развивать свое дело в России, потенциальным франчайзи, в роли которых выступают малые представители бизнеса, проводит конференции и семинары с целью ознакомления возможно большего числа бизнесменов с основами франчайзинга³.

¹ Карлоф Б. Деловая стратегия. — М.: Экономика, 1992. Организация строительного производства: Учебник для вузов / Под ред. Цая Т. Н., Грабового П. Г. — М.: Ассоциация строит. Вузов, 1999.

² Полтавцев С. И., Воронцов Г. И., Березин В. П. Особенности функционирования инжиниринговых фирм в сфере управления строительством. // Экономика строительства №1, 1999. Управление строительными инвестиционными проектами: Учебное пособие / СПбГАСУ: Под ред. В.М.Васильева, Ю.П.Па-нибратова. - М.: СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 1997.

³ Малое предпринимательство. Опыт, проблемы, перспективы: Материалы II съезда малых предприятий и предпринимателей Санкт-Петербурга. — СПб.: ЦПН, 1998.

Поскольку РАРФ является общественной организацией, ее возможности довольно ограничены. Для того чтобы коммерческие компании – франчайзоры, франчайзи, а также различные организации могли способствовать развитию франчайзинга в России, инициативная группа, состоящая из представителей российских и зарубежных франчайзоров, а также РАРФ, создали в 1999 году новую ассоциацию под названием "Ассоциация франчайзинга" (РАФ).

Главными направлениями работы обеих ассоциаций являются:

представление и защита интересов предпринимателей–участников франчайзинга в органах законодательной и исполнительной власти;

содействие разработке и реализации федеральных, региональных и отраслевых программ развития и поддержки франчайзинга;

обучение предпринимателей, желающих работать в системе франчайзинга;

консультации по всему спектру вопросов работы в системе франчайзинга (юридическая, финансовая, организационная помощь, конфликтные ситуации и др.)

информационно-посредническая помощь, поиск партнеров, помощь в ведении переговоров и оформлении договорных отношений;

организация выставок, семинаров, периодических и отдельных печатных изданий;

организация международного франчайзинга, в том числе адаптация зарубежной системы франчайзинга к российским условиям, поиск партнеров, анализ рынков, помощь при создании базовых предприятий франчайзинга по лицензиям "мастерфранчайзи".

Холдинги, конгломераты, компании, обладающие жесткой иерархической управленческой структурой наряду с отмеченными выше достоинствами имеет существенный недостаток – малую гибкость. Они чаще всего малоадаптивны, инерционны, не могут достаточно быстро и эффективно реагировать на изменения внутренней и внешней среды. Кроме того, такая форма интеграционного взаимодействия неприемлема для многих представителей малого и среднего бизнеса, так как ограничивает их права собственника и свободу действий¹.

От этих недостатков свободные организации межфирменных связей на основе формирования предпринимательских сетей.

Предпринимательская сеть (ПС) является, по сути, новой формой организации межфирменного взаимодействия, позволяющая быстро, гибко, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи в возрастающей неопределенности хозяйственной среды. Перспективным направлением развития предпринимательских сетей в стране является создание сети малых предприятий вокруг крупных.² Во всем мире крупные предприятия передают сервисные и инновационные работы малому бизнесу. Подобная технологии, относятся к кла-

¹ Прокопович Д. А. Проблемы сочетания централизованного управления холдингом со стремлением снизить риски // Менеджмент в России и за рубежом №2, 2002. Повышение эффективности функционирования строительного комплекса в современных условиях: Сборник научных трудов / СПбГИЭА / Под ред. В. В. Бузырева. - СПб.: СПбГИЭА, 1998.

² Подробнее см. Асаул А. Н. Сетевые индустриальные организации как форма концентрации производства // Сборник материалов конференции Союза эконо-мистов Украины. Киев, 2001.

стерным, снижают суммарные издержки производства за счет углубления ее специализации и кооперации¹.

Проблеме развития кластерных предпринимательских сетей был посвящен ряд выступлений на Четвертой всероссийской конференции представителей малых предприятий. Они показали растущий интерес к развитию данной разновидности предпринимательских сетей. Так в Липецкой области итальянские бизнесмены готовы создавать сеть малых и средних предприятий, работающих на нужды завода бытовой техники "СТИНОЛ", принадлежащего итальянской "Мерлони".

На прошедшем в рамках конкуренции "круглом столе" "Взаимодействие малого и среднего бизнеса в ТЭКе" представители малых предприятий, работающих в основном в области нефтедобычи и розничной продажи нефтепродуктов, обсуждали возможности такого взаимодействия в топливно-энергетическом комплексе. По мнению выступающих необходимо покончить с "уравниловкой" в области условий хозяйствования, ведущей малые нефтедобывающие предприятия к банкротству. Единая тарифная, таможенная и налоговая политика, ориентирующаяся на высокие экспортные цены, неприемлема для представителей малого бизнеса, работающих на небольших и истощенных месторождениях и реализующих свою продукцию на внутреннем рынке. Обсуждение развития кластерных сетей показало отсутствие научно-методических проработок данного вопроса. Доля малых предприятий в общей численности бизнес-единиц достаточно велика (см. приложение Б). Растет понимание не только преимуществ специализации, малого бизнеса, но и необходимости использования разных форм производственной и сбытовой кооперации, разделения риска. Формируются новые формы организации и координации производства и межфирменного взаимодействия, как по вертикали, так и горизонтали, в рамках ПС. Одной из важнейших их характеристик считают взаимное соглашение участников придерживаться общих приоритетов и интересов, разработку общей стратегии развития. Предпринимательские сети как бы нивелируют отрицательные черты административной иерархической системы и жесткой рыночной конкуренции². Они особенно эффективны в случаях, когда успех каждого из участников зависит от надежного обмена информацией, ее совместного интегрирования и накопления. Важным принципом формирования предпринимательских сетей является взаимовыгодный обмен ресурсами между кооперирующими участниками. Компания становится членом сети при условии наличия экономии, обеспечиваемой сотрудничеством с другими фирмами. Специализация в рамках ПС должна обеспечивать фирме *ключевые конкурентные преимущества*. В предпринимательской сети выдвижение фирмы-лидера происходит как бы естественным путем, на основе консенсуса. Наряду со снижением издержек побудительным мотивом для вступления фирмы в ПС является стремление получить доступ к ключевым ресурсам, знаниям, технологии, изменить характер конкуренции, ускорить процесс нововведений, снизить степень риска и т.п. Жизнеспособность и долговременность

¹ Полтавцев С. И., Воронцов Г. И., Березин В. П. Особенности функционирования инжиниринговых фирм в сфере управления строительством. // Экономика строительства №1, 1999.

² Малое предпринимательство. Опыт, проблемы, перспективы: Материалы II съезда малых предприятий и предпринимателей Санкт-Петербурга. - СПб: ЦПН, 1998.

ПС определяются достижением более высокой производительности, надежности сбыта, наличием справедливых механизмов распределения полученной работы. Коммерческие организации в целях координации своей деятельности, а также представлению и защите общих имущественных и пр. интересов могут по договору объединяться в форме ассоциаций или союзов, являющихся иерархическими организациями. Развитие информационных технологий дает новую возможность для осуществления интеграции и кооперации в рамках альянсов. При этом самостоятельные бизнес-партнеры интегрируют и кооперируют свою деятельность, как будто бы это осуществляется в рамках единой организации. Подобные "виртуальные" организации имеют значительный потенциал для усиления своих конкурентных возможностей, значительно увеличивают гибкость и эффективность деятельности альянса. При этом расширяются и укрепляются связи с поставщиками и потребителями, а также информационные потоки предоставляют возможность для принятия стратегических решений. Основные разновидности предпринимательских сетей представлены на рис.3.5.

Ряд авторов выдвигает сетевую теорию взаимодействия бизнес-субъектов¹.

¹ Асаул А. Н. Развитие новых региональных производственных систем на основе самоорганизации / Нова виробничі системи і розвиток економіки України (матеріали економічного семінару) м. Луцьк, 2003. Асаул А. Н., Денисова И. В. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций Регион: политика, экономика, социология», №1, СПб., 2001. Асаул А. И., Иванов С. Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / Международная академия менеджмента. Научн. тр. Вып. IV. М., 2003. Май-зель А. И., Пивоваров И. С. и др. Предпринимательские структуры в рыночной экономике. — СПб.: СПбГУЭФ, 1995. Стаханов В. Н., Ивакин Е. К. Маркетинг строительства: Учебное пособие для вузов. — М.: Приор, 2001. Толмачев Е. Л., Монахов Б. Е. Экономика строительства: Учебное пособие. — М.: ИД-Организация, 2003. Читипаховян П. Методологические проблемы стратегического планирования развития интегрированных корпоративных структур // Российский экономический журнал № 9, 2000.

Рис. 3.5. Основные разновидности предпринимательской сети

Под сетевой организацией, как правило, понимается 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. Далее делается вывод, что основным отличием сетевой теории от экономической теории организации является "вовлеченность". Кроме того, сетевая теория в меньшей степени содержит неоклассическую экономическую теорию, а в большей - социологические аспекты и политику коалиций.¹

Содержательно сетевая концепция заключается в следующем:

рыночные субъекты развивают и поддерживают отношения друг с другом в целях получения дополнительных ресурсов;

совокупность рыночных субъектов, взаимодействующих длительное время, образует сеть заинтересованных в общих конечных результатах организаций;

развитие горизонтальных связей способствует укреплению отношений и определяет устойчивое положение партнеров в сети;

сетевые отношения позволяют фирмам снижать затраты на создание и реализацию инноваций.

Основными элементами сетевой теории являются субъекты рынка. Каждое предприятие представляет собой подсистему, в которой в зависимости от преследуемой цели и особенностей инновационной деятельности можно выделить функциональные подразделения, вступающие в контакт с другими подразделениями.

В рыночной экономике увеличивается динамизм развития социально-экономических систем под влиянием конкуренций и требований научно-технического прогресса. При этом проблема специализации отдельных бизнес-субъектов и их кооперация приобретает новое звучание и большое значение.

Выбор партнеров по взаимодействию и формированию структуры предпринимательской сети обусловлено:

Задачами, проблемами, целями бизнес-субъектов,

Состоянием внешней среды, в которой функционируют взаимодействующие субъекты

Практика показывает, что существует проблема заключения сделок между хозяйственными субъектами.

Одним из существенных недостатков практики управления бизнес-субъектами заключается в том, что зачастую важные вопросы по их интеграции

¹ Подробнее см. Асаул А. И., Батрак А. В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционном строительном комплексе / Монография. СПб.: Изд-во АСВ, СПбГАСУ, 2001.

решаются интуитивно, без должной проработки, научного анализа и выбора наилучших решений.

Выбирая партнеров для разовых сделок, 1/3 от участвующих в опросе предпринимателей основывается на рекомендациях друзей и знакомых, около 6% - на рекомендациях органов власти, около 10% - на рекомендациях тех, кто обеспечивает безопасность предприятия ("крыш"). Для 53% предпринимателей для совершения разовых сделок никакие рекомендации не нужны¹.

При выборе партнеров для более длительных отношений предпринимательские структуры проявляют большую осторожность, учитывая в 35% случаев рекомендации знакомых, в 10% - рекомендации органов власти, в 18% - рекомендации "крыш" и в 24% - другие рекомендации. Не нуждаются ни в чьих рекомендациях при выборе постоянных партнеров 33% от принявших участие в опросе предпринимателей (рис.3.6).

С увеличением размера организации резко сокращается (с 50% до 15%) число считающих, что для заключения, как разовой сделки, так и установления долгосрочных контактов не нужны никакие рекомендации. При налаживании длительных отношений, с увеличением размера организации, снижается значение рекомендаций друзей и знакомых; при этом несколько растет значение рекомендаций органов власти и организаций, обеспечивающих безопасность предприятия.

Основным фактором, гарантирующим надежность связей с партнерами, является наличие формального договора и, соответственно, возможности обратиться в суд или арбитраж (65% ответивших). Другими гарантиями выступают индивиды или организации, обеспечивающие безопасность предпринимательской структуры (15% от числа ответивших), участие фирм в капитале друг друга (9%), возможность вмешательства местных властей (6%). Для 23% респондентов такие гарантии не может дать никто и ничто. Заметим, что с ростом масштабов бизнес-структуры доля таких пессимистов падает (см. диаграмму).

¹ Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд. перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2000.

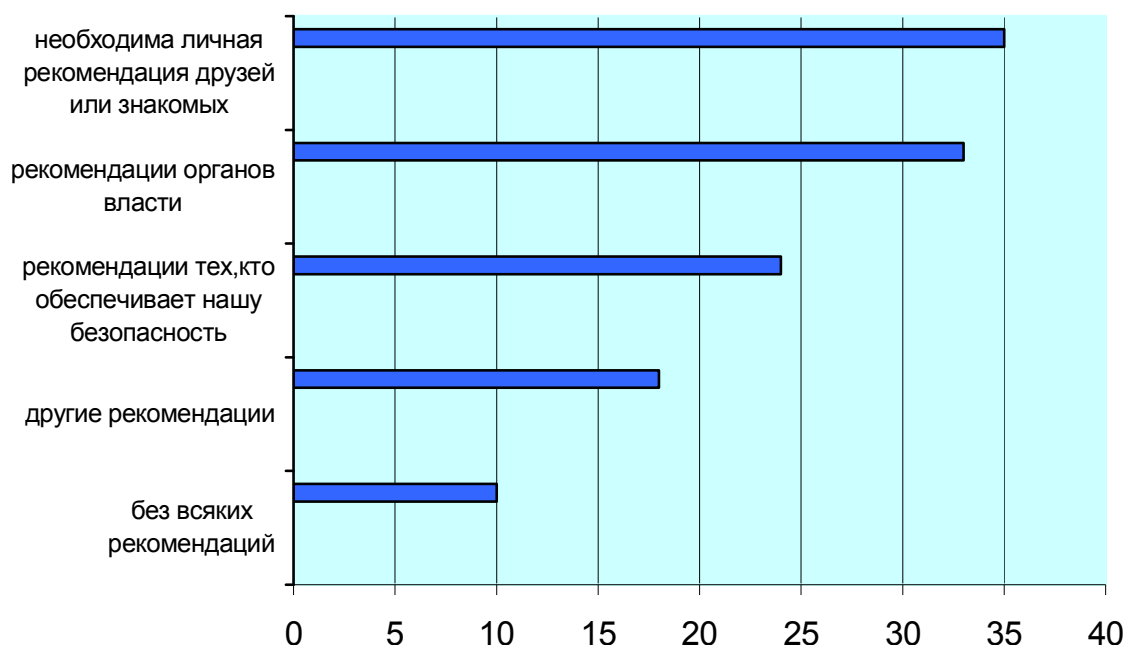


Рисунок 3.6 - Требуемые рекомендации при выборе постоянных параметров, в % от числа ответивших

На основе анализа места и роли предпринимательских сетей в системе предпринимательства можно сделать следующие основные выводы:

Эффективному развитию функционирования малого и среднего бизнеса способствует формирование предпринимательских сетей.

Существует устойчивая тенденция к активизации сетевых объединений, причем наиболее актуальными становятся именно предпринимательские сети, наиболее полно решающие задачи обеспечения рыночной адаптивности.

Многовариантность управленческих решений при формировании предпринимательских сетей (подбора параметров, обоснование ее конфигурации, определении видов и форм специализации труда и т.д.) делает актуальным выбор наилучших с учетом параметров бизнеса и состояния и тенденции изменения внутренней и внешней среды.

3.3 Исследование влияния факторов внешней и внутренней среды сетевых объединений

В неоклассической экономической теории процесс преобразования исходных ресурсов в готовый продукт осуществляла автономная юридически экономическая организация (предприятие). В современных условиях изменяется видение

базовой модели предприятия. Она заменяется моделью кооперации и интеграции. Такая модель характеризуется тем, что в поведении предпринимательских объектов выявляется тенденция к кооперации производства и корпоратизации предприятий¹. Устойчивость этой тенденции позволяет утверждать, что важнейшими элементами рыночной экономики новейшего периода выступает совместное функционирование бизнес-единиц в рамках предпринимательских сетей. Исследуем факторы, вызывающие потребность и целесообразность их формирования.

Для изучения сложных объектов и проблем их функционирования и развития служит системный подход и системный анализ. Данный подход к исследованию объекта представляет собой конкретизацию материалистической теории познания и позволяет формализовать на определенных принципах процесс анализа, подготовки и обоснования путей решения выявленных проблем. Он позволяет лучше понять происходящие процессы функционирования бизнес-единиц и причины их вхождения в предпринимательские сети, дать их формализованное описание. Для регулирования процесса формирования и функционирования предпринимательских сетей необходим переход от частных эмпирических зависимостей и связей к созданию и формализации логического описания общей картины объекта во всей ее сложности и взаимообусловленности.

Системный подход позволяет проводить анализ всех совокупных факторов процесса и выявить их влияние в целом и его отдельных параметров на степень достижения поставленной цели. Состояние системы определяется свойствами основных ее элементов, ее возможностью функционировать для достижения поставленной цели в ответ на входной импульс.

Бизнес-единица представляет собой производственную систему:

- динамичной, так как ее состав и параметры, ее элементы (количество и их характеристики) меняются во времени;
- искусственной, созданной людьми;
- открытой, связанной с внешней средой;
- стохастической, так как ее поведение можно предсказать с некоторой вероятностью.

Все объекты, явления, процессы, в том числе и протекающие в рамках социально-экономических систем различного уровня взаимосвязаны и влияют друг на друга, поэтому рассматривая бизнес-единицу необходимо учесть влияние среды на объект и объекта на среду. В общем виде функционирование бизнес-единицы можно представить в виде:

$P_{б.е.} = F(B_{б.е.}; П_{б.е.})$	(4.1)
------------------------------------	-------

где

$P_{б.е.}$ – результат функционирования бизнес-единицы;

¹ Авдашева С.Б., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал №1, 2000. Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. - СПб.: Изд-во АСВ, СПбГАСУ, 2001.

$\Pi_{б.е.}$ – потенциал бизнес-единицы (его внутренняя среда);

$B_{б.е.}$ – состояние внешней среды, внешних условий ее функционирования.

Внешняя среда бизнес-единицы может характеризоваться двумя группами параметров: параметрами микросреды, непосредственно влияющих на производственно-хозяйственную деятельность бизнес-единицы; параметрами макросреды, влияющих косвенно. Внешняя среда формирует входной импульс системы, воспринимает реакцию системы на входной импульс, воздействует на ее состояние. Внешняя среда, как известно, – это специфические, экономические, социальные условия и законы, нормы, правила, обычаи, потребности, возможности, определяющие предпринимательскую деятельность в данное время и в заданном месте. Она определяет условия предпринимательской деятельности и наличие необходимых для нее ресурсов: человеческих, материальных, информационных и т.д.¹

Внешняя макросреда характеризуется следующими укрупненными группами элементов: социально-экономической политикой государства ($B_{с.э.}$); научно-техническим уровнем (достижения) ($B_{н.т.}$); демографической обстановкой ($B_{д.}$); уровнем нравственности и культуры ($B_{к.н.}$); уровнем общего и специального образования ($B_{об.}$).

Опыт становления рыночной экономики в России позволяет выявить следующие основные тенденции изменения факторов внешней среды предпринимательской деятельности:

- положительного изменения фактора ($B_{р.д.}$) связаны с отработкой и дальнейшим совершенствованием законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность;
- положительного изменения фактора ($B_{р.т.}$), связанного с увеличением (незначительным) платежеспособного спроса;
- отрицательной динамики фактора ($B_{к.с.}$), связанной с формированием конкурентной среды, с ростом конкуренции;
- отрицательной тенденции изменения фактора состояния сырьевых ресурсов ($B_{р.с.}$), связанное с увеличением их стоимости и стоимости их транспортировки;
- отрицательной тенденции изменения параметров рынка трудовых ресурсов ($B_{т.р.}$), связанное с ухудшением их качества и стоимости;
- положительной (на перспективу) тенденцией изменения рынка финансов ($B_{р.ф.}$), их большей доступностью и снижения стоимости кредита.

Внутренняя среда бизнес-единицы характеризуется параметрами состояния ее основных элементов, определяющих ее потенциал ($\Pi_{б.е.}$), ее способность функционировать в определенных внешних условиях². В качестве основных внутренних факторов бизнес-единицы рассматриваются:

- параметры продукции (товаров, работ, услуг) – $\Pi_{т.}$;

¹ Завлин П.Н., Васильев А.В., Кноль А.И. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. – СПб.: Наука, 1995.

² Завлин П. Н., Васильев А. В., Кноль А. И. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. — СПб.: Наука, 1995. Казанский Ю. Н. Строительство в США и России: экономика, организация, управление. Научный центр корпорации «Двадцатый трест». — СПб.: «Двадцатый трест», 1995.

- параметры производства – $P_{п}$;
- параметры ресурсного обеспечения – $P_{р}$;
- параметры системы управления – $P_{у}$;
- параметры системы сбыта – $P_{с}$;
- параметры, характеризующие финансовое положение – $P_{ф}$.

Представленные в наборе параметры создают пространство состояния системы. Все параметры (факторы) находятся в определенной взаимозависимости. Рассмотрим, прежде всего, взаимосвязь параметров макро и микросреды, в которой функционирует бизнес-единица¹.

Так, социально-экономическое положение страны ($V_{с.э.}$) в значительной степени определяет:

- принципы, методы, инструментарий регулирования предпринимательской деятельности, законы, нормы, правила, инструкции и т.д. ($V_{р.б.}$);
- величину и структуру платежеспособного спроса на продукцию системы предпринимательства ($V_{р.т.}$);
- возможности для развития предпринимательства, которые способствуют росту или сокращению количества бизнес-единиц;
- налоговую и таможенную политику в отношении сырьевых отраслей и соответственно влияет на количественные и ценовые параметры сырьевых рынков (топливо, металл, лес и т.д.) ($V_{р.с.}$);
- уровень занятости в стране, регионах, среди людей разных профессий; стоимость рабочей силы, т.е. ситуация на рынке трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$);
- наличие финансовых ресурсов в стране и кредитную политику, т.е. состояние рынка финансов;
- ассигнование на развитие науки и техники, т.е. влияет на рынок научно-технической продукции (новых технологий и т.д.) ($V_{н.т.}$).

Уровень научно-технического развития определяет:

- состояние рынка научно-технической продукции, наличие новых идей, технологий, разработок, товаров и т.д. ($V_{р.н.т.}$);
- возможности создания новых бизнес-единиц, базирующихся на реализации новых разработок и т.д. ($V_{к.с.}$).

Демографическая ситуация в стране ($V_{д.}$) влияет на:

- структуру платежеспособного спроса ($V_{р.т.}$), на состояние рынка трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$).

Состояние нравственности и культуры общества ($V_{н.к.}$):

- на метод регулирования бизнеса ($V_{р.б.}$), на состояние трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$).

Направленность, структура, качество и стоимость образования ($V_{о.б.}$) влияет на:

- состояние рынка трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$).

¹ Келлер Т. Концепции холдинга: организационные структуры и управление. — Обнинск: ГЦПИК, 1998. Куприянова И. В., Михайлушкин А. И. Об особенностях предпринимательской деятельности в строительстве. Экономическая политика в области жилищного строительства в условиях рыночных отношений. — СПб.: СПбГИ-ЭА, 1994. Удалое В. П. Малый бизнес как экономическая необходимость: В 2 кн. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.

Факторы внешней среды определенным образом влияют на параметры внутренней среды, определяющие потенциал предприятия:

- на финансовый потенциал бизнес-единицы (Π_{ϕ}) влияет налоговое, таможенное законодательство и т.д. ($V_{p.б.}$);
- на технологические возможности бизнес-единицы влияют состояние рынка научно-технической продукции ($V_{p.н.т.}$) и рынок финансов ($V_{p.ф.}$);
- на потенциал продукции ($\Pi_{п}$) влияет состояние рынка научно-технической продукции ($V_{p.н.т.}$); финансовые возможности (Π_{ϕ}); доступность сырья ($V_{p.с.}$);
- на кадровый потенциал предприятия ($\Pi_{к}$) влияет рынок трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$);
- на управленческий потенциал предприятия ($\Pi_{у}$) влияет рынок трудовых ресурсов ($V_{т.р.}$) и рынок научно-технической продукции ($V_{п.н.т.}$).

Проведенный выше анализ показывает взаимосвязь и значительную взаимобусловленность факторов внешней и внутренней среды (рис. 3.7).

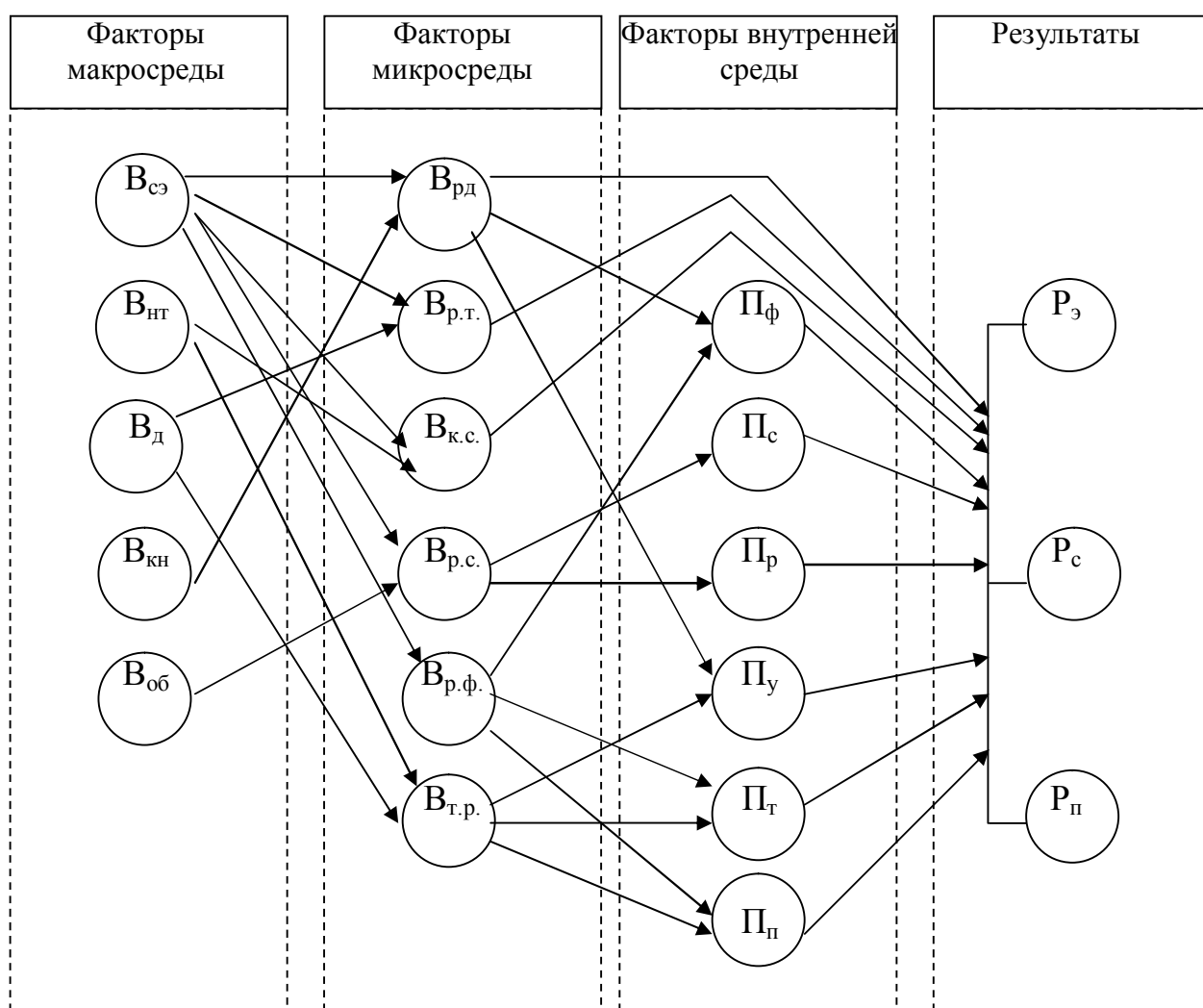


Рисунок 3.7. Взаимосвязь параметров внешней, внутренней среды и результатов функционирования бизнес-единицы

Для лучшего понимания проблем, стоящих перед бизнес-единицами, и определения путей их решения автором проведен анализ тенденции изменения параметров внешней и внутренней среды их функционирования¹.

Анализ проводился на экспертной основе. В качестве экспертов выступали тридцать предпринимателей – менеджеров, которые ответили на вопросы специальной анкеты. Состояние отобранных выше факторов внешней среды оценивалось следующим образом:

- удовлетворяющие требованиям благоприятности бизнесу (У);
- не удовлетворяющие требованиям благоприятности бизнесу (Н).

Тенденции изменения факторов внешней среды оценивались:

- положительно для бизнеса (П);
- отрицательно для бизнеса (О);
- без изменений (стабильность) (С).

Изменения внешней макросреды обусловлены следующим:

- положительной тенденцией экономики государства ($V_{с.э.}$);
- положительным изменением научно-технической сферы;
- появлением новых научных разработок, новой технологии (НОУ-ХАУ);
- отрицательными тенденциями изменения демографической обстановки: уменьшением численности и старение населения;
- сохранением низкого уровня нравственности и культуры.

Результаты экспертного анализа тенденций изменения факторов внешней макро и микросреды бизнес-единиц приводятся в табл.3.4.

Таблица 3.4 – Оценка (экспертное) состояния и тенденций изменения параметров внешней среды бизнес-единицы

<i>Факторы внешней среды</i>	<i>Условное обозначение</i>	<i>Оценка состояния</i>	<i>Оценка тенденций изменений</i>
<i>Социально-экономическое положение в стране</i>	$V_{с.э.}$	У	П
<i>Научно-технический уровень развития</i>	$V_{н.т.}$	У	П
<i>Демографическая обстановка</i>	$V_{д.о.}$	Н	О
<i>Состояние нравственности и культуры</i>	$V_{н.к.}$	Н	С
<i>Законы, правила, нормы, регулирующие бизнес</i>	$V_{р.б.}$	У	П
<i>Состояние рынка товаров и услуг (платежеспособного спроса)</i>	$V_{р.т.}$	У	П
<i>Состояние конкурентной среды</i>	$V_{к.с.}$	У	С
<i>Состояние рынка трудовых ресурсов</i>	$V_{т.р.}$	У	С
<i>Состояние рынка финансов</i>	$V_{р.ф.}$	Н	П
<i>Состояние рынка сырья</i>	$V_{р.с.}$	У	О

¹ Читинская П. Методологические проблемы стратегического планирования развития интегрированных корпоративных структур // Российский экономический журнал №9, 2000. Экономико-математические методы и модели планирования и управления. — М.: Знание, 1993.

Внутренние факторы связаны, прежде всего, со степенью прогрессивности продукции, состоянием техники, технологий; с квалификацией работников; с эффективным использованием основных средств производства и их соответствием научно-техническому уровню и т.д.

Экспертная оценка тенденций изменения факторов внутренней среды приводится в табл.3.5.

Таблица 3.5 – Оценка (экспертная) тенденций изменения факторов внутренней среды бизнес-единицы

<i>Факторы</i>	<i>Условное обозначение</i>	<i>Оценка состояния</i>	<i>Тенденции</i>
<i>Потребительские свойства товара (услуги)</i>	<i>P_n</i>	<i>Инд.</i>	<i>О</i>
<i>Технологические возможности</i>	<i>P_m</i>	<i>Инд.</i>	<i>О</i>
<i>Кадровый потенциал</i>	<i>P_k</i>	<i>Инд.</i>	<i>Инд.</i>
<i>Управленческий потенциал</i>	<i>P_y</i>	<i>Инд.</i>	<i>Инд.</i>
<i>Финансовый потенциал</i>	<i>P_ϕ</i>	<i>Инд.</i>	<i>Инд.</i>

Воздействие внешних и внутренних факторов на функционирование бизнес-единицы вызывает необходимость решения двух видов задач:

- повышение эффективности их текущей производственно-хозяйственной деятельности;
- обеспечение эффективности развития на определенную перспективу;
- снижение рисков (опасностей, угроз).

Под воздействием внутренних и внешних факторов возникают определенная дестабилизация, несоблюдение экономических принципов рациональной производственно-хозяйственной деятельности. В этой ситуации перед бизнес-единицей и ее руководством возникают проблемы (рис.3.8).



Рисунок 3.8. – Экономические проблемы бизнес-единицы

В качестве основных методов снижения производственных издержек можно предложить:

- оптимизацию загрузки производственных мощностей (увеличение сменности, коэффициента загрузки и т.д., сокращения простоев оборудования);
- повышение производительности труда за счет внедрения рациональных трудовых приемов и ликвидации потерь рабочего времени;
- обеспечение оптимального использования всех производственных ресурсов (сырья, площадей, энергии);
- сокращение производственного цикла, незавершенного производства;
- оптимизацию складских запасов;
- повышение качества и сокращение брака.

Снижение управленческих расходов может быть достигнуто за счет:

- рационализации организационной структуры бизнес-единицы;
- рационального разделения и кооперации управленческого труда;
- оптимизации управленческого аппарата;
- автоматизации и компьютеризации управленческого труда

Возможности решения проблем бизнес-единиц за счет вхождения в предпринимательскую сеть рассмотрены в табл.3.6.

В процессе долгосрочного функционирования бизнес-единиц происходят различного рода изменения параметров организации и внешних условий его существования. Эти изменения происходят как стихийно, так и под регулирующим воздействием органов власти¹.

Под воздействием внутренних и внешних факторов возникают определенные дестабилизации, несоблюдение экономических принципов рациональной производственно-хозяйственной деятельности. В этой ситуации перед бизнес-единицей и ее руководством возникают проблемы. Базовыми факторами их зарождения являются: развитие научно-технического прогресса общества, неравномерное развитие различных отраслей народного хозяйства, снижение нормы прибыли действующего традиционного производства, рост потребностей населения в новых, улучшенных товарах и услугах

Многие современные проблемы развития бизнес-единиц предприятий малого и среднего бизнеса могут успешно решаться за счет концентрации производства, углубления специализации и разделения труда².

В качестве основных методов снижения производственных издержек можно предложить:

- оптимизацию загрузки производственных мощностей (увеличение сменности, коэффициента загрузки и т.д., сокращения простоев оборудования);
 - повышение производительности труда за счет внедрения рациональных трудовых приемов и ликвидации потерь рабочего времени;
 - обеспечение оптимального использования всех производственных ресурсов (сырья, площадей, энергии);
 - сокращение производственного цикла, незавершенного производства;
 - оптимизацию складских запасов;
- повышение качества и сокращение брака.

Снижение управленческих расходов может быть достигнуто за счет:

- рационализации организационной структуры бизнес-единицы;
 - рационального разделения и кооперации управленческого труда;
 - оптимизации управленческого аппарата;
- автоматизации и компьютеризации управленческого труда

Вхождение бизнес-единицы в предпринимательскую сеть позволяет оптимизировать экономический потенциал всех участников предпринимательской сети, получить синергетический эффект от объединения их ресурсов.

Вхождение бизнес-единицы в предпринимательскую сеть переносит конкуренцию межфирменную в конкуренцию объединений (сетей).

¹ Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996. Экономико-математические методы и модели планирования и управления. — М.: Знание, 1993. Экономика предприятия и отрасли промышленности. Серия «Учебники, учебные пособия». — 3-е изд., перераб. и доп. — Ростов-на Дону: Феникс, 1999.

² Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999.

Таблица 3.6 – Возможности решения проблем бизнеса за счет вхождения в предпринимательскую сеть

<i>№</i>	<i>Задачи</i>	<i>Пути решения</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1. Проблемы повышения эффективности функционирования бизнес-единиц		
1.1	Снижение производственных издержек	- Оптимизация технических возможностей (P_m) на основе производственной кооперации; - Увеличение кадрового потенциала (P_k) и рост производительности труда за счет углубления специализации производства; - Увеличение финансового потенциала (P_f) за счет доступа к финансовым ресурсам партнеров; - Увеличение конкурентоспособности продукции (цены) за счет ее модернизации при участии партнеров, осуществляющих НИР и ОКР.
1.2	Повышение качества управления	- За счет разработки и реализации совместной стратегии с партнерами; - За счет централизации отдельных управленческих функций (информационных, бухгалтерских, маркетинговых и др.)
1.3	Повышение эффективности сбыта продукции	- За счет вхождения в предпринимательскую сеть сбытовых организаций; - За счет оптимизации сбытовой сети; - За счет кооперации и концентрации сбытовых процессов в рамках предпринимательской сети.
1.4	Снижение рисков	- При закупке сырья, материалов и комплектующих; - При проведении сбытовых операций.
2. Проблемы эффективного развития бизнес-единицы		
2.1	Создание нового продукта (новых направлений деятельности)	- За счет налаживания партнерских отношений с крупными предприятиями, имеющими подразделения НИР и ОКР; - За счет налаживания партнерских отношений с инновационными организациями; - За счет привлечения инвестиций партнеров по предпринимательской сети.
2.2	Модернизация производственной базы	- За счет производственной кооперации; - За счет привлечения инновационных организаций (НИИ, КБ, ПБ); - За счет привлечения инвестиций партнеров и совместного финансирования.
2.3	Модернизация, развитие системы сервиса и сбыта	- За счет создания объединений, разветвленной системы сервиса и сбыта на основе объединения и оптимизации соответствующих ресурсов партнеров.

Ряд фирм участвуют в межфирменных союзах для того, чтобы лишить конкурента доступа к ресурсам и создать препятствия для третьей фирмы. При этом необходимо учитывать, что межфирменное сотрудничество целесообразно лишь

при сохранении контроля за собственным бизнесом, иначе бизнес-единица может оказаться в ситуации игнорирования ее интересов ради другого (их) участников предпринимательской сети¹.

В современных условиях формируются институты, определяющие базовые свойства и правила взаимоотношений субъектов рыночной экономики².

Одним из основных интегрирующих элементов выступает договор, который юридически обеспечивает выполнение взаимных обязательств в процессе разработки производства и сбыта товаров и услуг.

Предприятие в институциональном аспекте может рассматриваться как целостный экономический субъект, интегрирующий разнообразные социально-экономические процессы с целью обеспечения своего эффективного стабильного развития.

Таким образом, основными предпосылками для вхождения бизнес-единицы в предпринимательскую сеть является наличие проблем, которые наиболее эффективно решаются совместно сетевыми партнерами.

3.4. Процессы формирования и функционирования предпринимательских сетей

Предпринимательская сеть представляет собой комплекс бизнес – единиц (сетевых партнеров), которые функционируют самостоятельно в режиме взаимодействия со своими сетевыми партнерами. Они осуществляют свою производственно – хозяйственную деятельность с определенной степенью согласованности, вырабатывая тактические и стратегические управленческие решения, общие для всех участников предпринимательской сети. Таким образом она (сеть) выступает как объект управления.

Общая схема классификации объединений, функционирующих в современной экономике России представлена в приложении Е.

Под данное выше базовое определение подходит целый класс объектов, имеющих общие основные признаки и в то же время обладающих своими характерными особенностями. Общие характеристики сетевых организаций приводятся в приложении Ж. Для более полного понимания процессов формирования и функционирования предпринимательских сетей необходимо учитывать их типологические особенности.

Наиболее часто при классификации корпоративных структур (наиболее близких к предпринимательской сети) используют в качестве базовых классификаци-

¹ Асаул А. Н., Батрак А. В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. - СПб.: Изд-во АСВ, СПбГАСУ, 2001.

² Головина А. Н. Методология разработки проблемы специализации и кооперации, производства в условиях трансформируемой экономики // Известия Уральского университета, 1999.

онных признаков: степень имущественного контроля внутри группы; организационно – правовую форму участников; жесткость взаимосвязей¹ [1,7,25].

Этот подход не отражает особенности предпринимательских сетей, сохраняющих, как правило, организационно – правовые формы сетевых партнеров и не исчерпывает их все разновидности.

Задачи, которые ставят бизнес – единицы при их вхождении в предпринимательскую сеть, могут быть следующими: выживание, увеличение прибыли, дальнейшее развитие.

Задачу выживания ставит перед собой бизнес – единица при неблагоприятных изменениях факторов внешней или внутренней среды. В этом случае вхождение бизнес – единицы в предпринимательскую сеть должно позволить либо избежать, либо минимизировать грядущие потери.

Задача увеличения прибыли связана со снижением производственных и закупочно–сбытовых издержек или с увеличением производства и продаж продукции бизнес – единицы.

Задача дальнейшего развития связана с выбором эффективных стратегий бизнеса, проектированием нового продукта или разработкой новых направлений деятельности и созданием базы для его реализации.

Формирование предпринимательской сети актуально для бизнес – единиц любых отраслей, осуществляющих любые виды деятельности. В то же время отраслевая специализация определяет своеобразие потребностей и возможностей во взаимодействии соответствующих предприятий и организаций. Бизнес – единицы в процессе взаимодействия осуществляют различные виды и методы кооперации ради достижения поставленных целей.

Все многообразие предпринимательских сетей различается: по цели их создания; по отраслевой принадлежности (специализации бизнес – единиц, выпускаемой продукции); по направлениям взаимодействия (кооперации); по степени взаимодействия в капиталах сетевых партнеров; по количеству участников; по территориальному размещению; по уровню корпоративного управления.

Классификационные признаки предпринимательских сетей приводятся на рис.3.9.

¹ Авдашева С. Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. Асаул А. Н., Батрак А. В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. — СПб.: Изд-во АСВ, СПбГАСУ, 2001. Джордж Т. М., Тис Д. Д. Конкуренция и кооперация в стратегии американских корпораций. Джордж Т.М., Тис Д.Д. Конкуренция и кооперация в стратегии американских корпораций.- В кн.: Уроки организации бизнеса // Сост. Демин А. А., Катькало В. С. - СПб.: Лениздат, 1994.

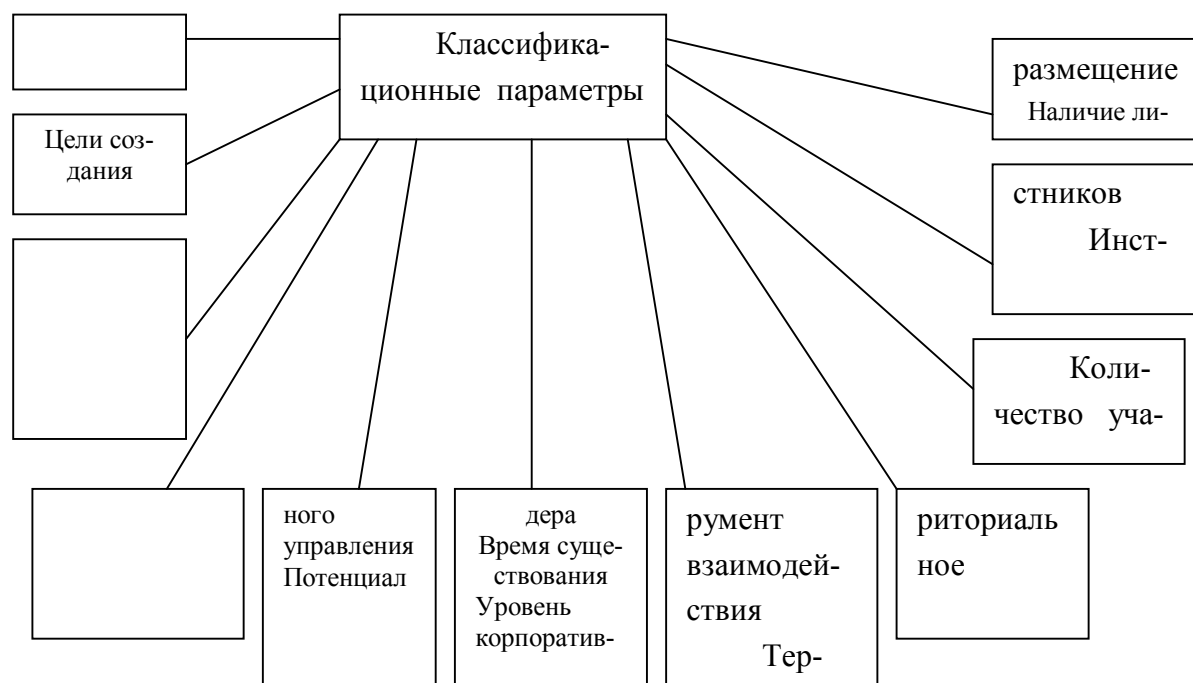


Рисунок 3.9. – Классификационные признаки предпринимательских сетей

Развернутая типология предпринимательских сетей имеет следующий вид:

1. По целям создания можно выделить следующие разновидности: направленные на повышение эффективности производства сетевых партнеров, направленные на повышение эффективности сбыта, направленные на повышение эффективности ресурсного обеспечения, направленные на повышение эффективности управления, направленные на повышение эффективности НИР и ОКР, направленные на получение дополнительных финансовых ресурсов (доступ к инвестициям), направленные на снижение рисков, опасностей, угроз, направленные на усиление конкурентных позиций; направленные на усиление безопасности предпринимателя и бизнеса, направленные на достижение нескольких выше названных целей.

2. По отраслевой принадлежности можно выделить следующие разновидности: предпринимательские сети в промышленности, строительстве, других отраслях.

3. По направлениям взаимодействия сетевых партнеров можно выделить следующие разновидности сети: производственно – кооперированные, ресурсно – кооперированные, сбытово – кооперированные, управленческо – кооперированные, кооперированные в сфере НИОКР, финансово – кооперированные, комплексно – кооперированные.

4. По степени взаимоучастия в капиталах сетевых партнеров: с автономным капиталом, без его консолидации; с частным объединением активов отдельных участников; с владением материнской компанией контрольного, блокирующего или полного пакетов акций других участников.

5. По уровню корпоративного управления: сети, в которых сетевые партнеры согласуют элементы, разделы своих планов, имеющих взаимный интерес; сети, в которых сетевые партнеры отдельные функции (элементы) управления интегрируют на договорной основе; сети, в которых сетевые партнеры совместно реализуют корпоративную программу с помощью определенных централизованных органов управления.

6. По количеству участников: малые предпринимательские сети (две – три предпринимательские единицы); средние предпринимательские сети (до десяти предпринимательских единиц); крупные (свыше десяти предпринимательских единиц).

7 По территориальному размещению: в одном городе (области); в одном регионе; межрегиональные; национальные; межнациональные.

8 По наличию лидирующего предприятия:

имеющие примерно равный вес и финансово--производственные возможности. имеющие материнское предприятие, контролирующее деятельность "дочек".

имеющие в качестве лидера предприятие (организацию), для нужд которой функционируют прочие участники сети.

9 По потенциалу (производственным, финансовым возможностям) могут быть выделены предпринимательские сети: мелкие, средние и крупные (монополисты).

10. По времени существования: образующиеся для решения разовых задач на непродолжительное время (эпизодические); для решения текущих проблем, для решения стратегических задач (долгосрочный период).

11. По инструменту интеграции: бизнес – единицы взаимодействуют на основе заключенных между ними контрактов; на основе стратегических договоров; на основе целевых программ.

Параметры предпринимательской сети должны отвечать следующим требованиям эффективности:

1. Целевая направленность предпринимательской сети должна соответствовать или сочетаться с целями бизнес – единиц, сетевых партнеров.

2. Отраслевая принадлежность предпринимательской сети определяется специализацией входящих в нее бизнес – единиц и должна соответствовать целям и задачам входящих в нее сетевых партнеров.

3. Направление взаимодействия сетевых партнеров должно обеспечивать вид и глубину кооперации, необходимой для достижения целей вхождения бизнес – единиц в сеть.

4. Степень взаимоучастия в капиталах участников связана с личностной стратегией собственника. Высокая степень взаимоучастия снижает свободу действий сетевых партнеров, частичное взаимоучастие способствует их сплочению.

В условиях совместной реализации многочисленных сложных проектов, на которых в значительной степени замкнута вся деятельность сетевых партнеров взаимодействие в их капиталах представляется целесообразным.

5. Количество сетевых партнеров должно быть:

достаточным для решения их проблем на основе максимальной кооперации их возможностей;

ограниченным по возможностям эффективной координации их деятельности и управления без создания специальных структур.

6. Состояние и величина потенциала предпринимательской сети определяется локальными потенциалами сетевых партнеров и условий их кооперации. Они должны обеспечивать достижение поставленных целей.

7. Территориальное размещение предпринимательской сети должно обеспечивать:

управляемость или скоординированность;

допустимые по затратам и надежности транспортные потоки;

благоприятность внешней среды.

Процесс формирования предпринимательских сетей включает комплекс управленческих решений и действий по их реализации, в результате которого несколько бизнес – единиц начинают функционировать как сетевые партнеры.

Процесс формирования предпринимательской сети включает следующие основные стадии:

1.Выявление проблем бизнес – единицы и создание возможностей их решения в рамках сетевого партнерства.

2.Формулировка целей вхождения в предпринимательскую сеть.

3.Подбор сетевых партнеров (или предпринимательской сети): цели которых сочетаемы или адекватны; параметры которых обеспечивают эффективную кооперацию и взаимодействие бизнес – единиц.

4.Обоснование структуры формируемой предпринимательской сети и методов взаимодействия, выработки и реализации общих управленческих решений (управления и кооперации).

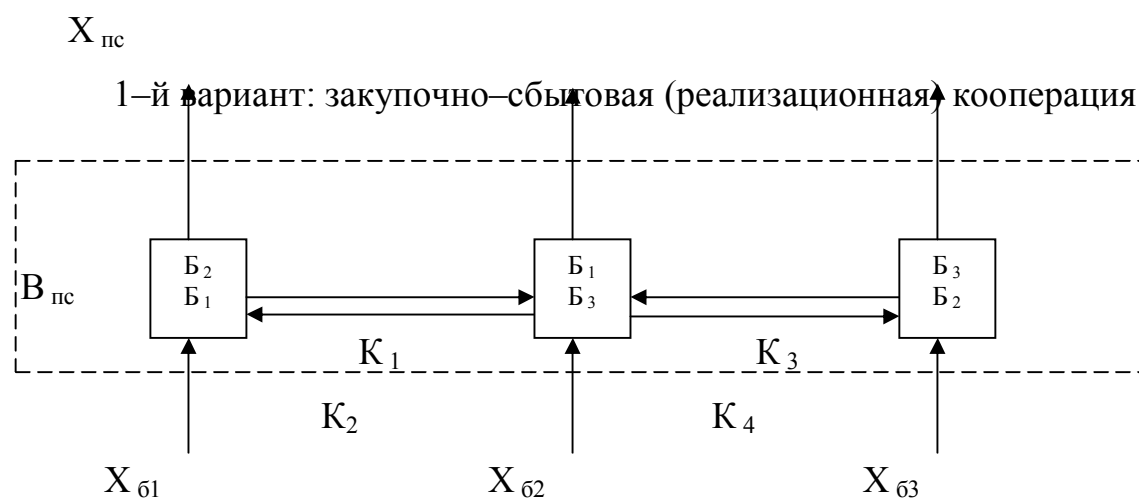
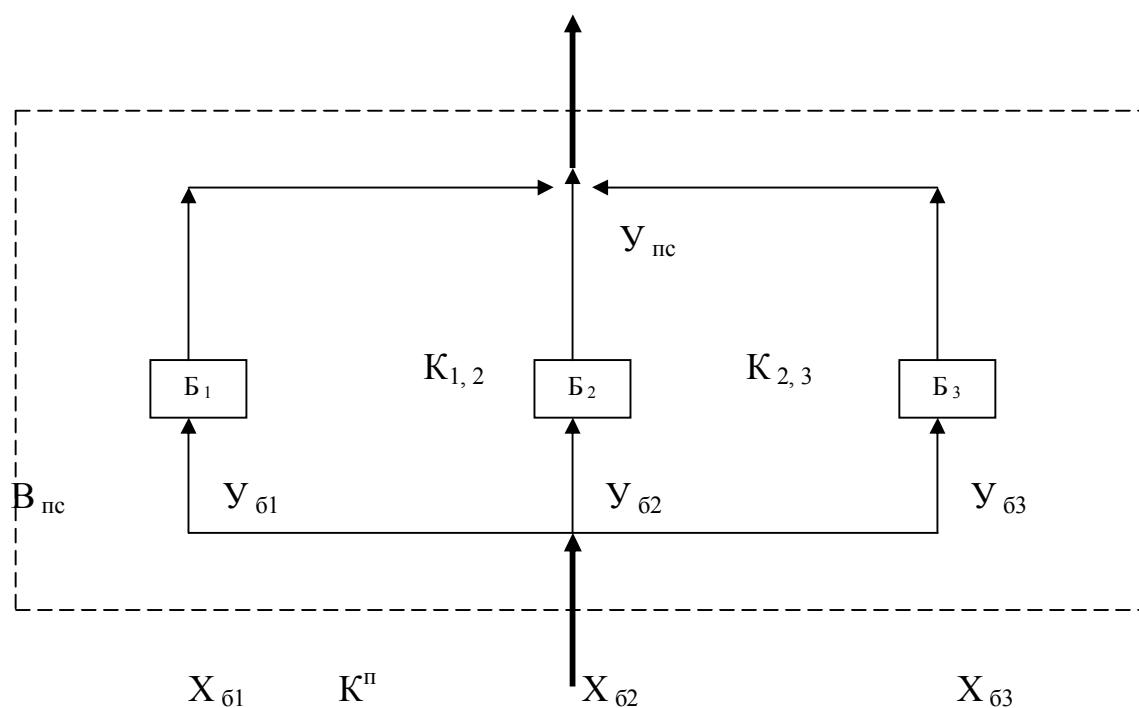
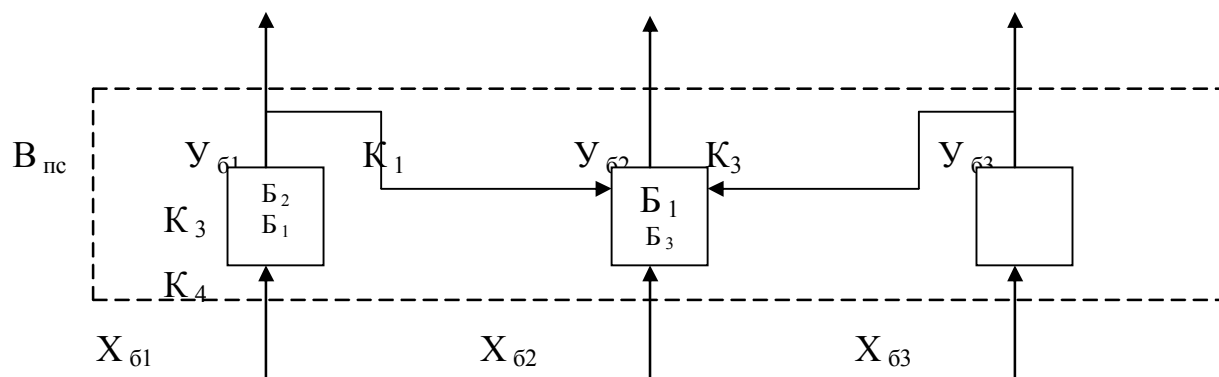
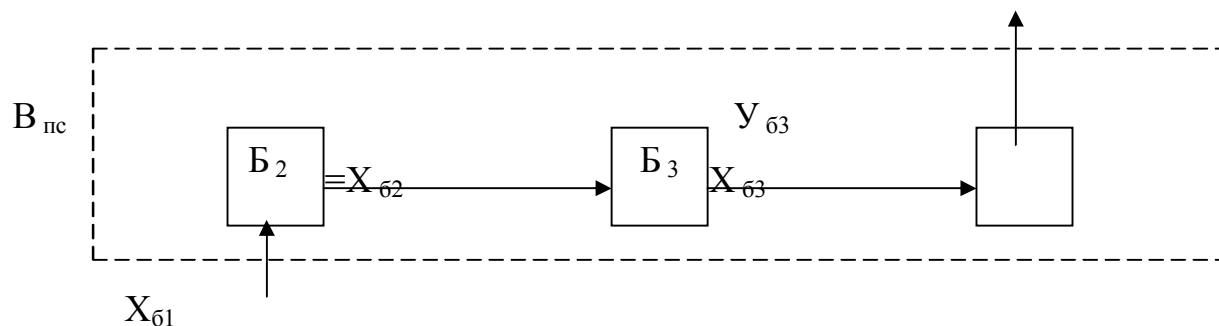


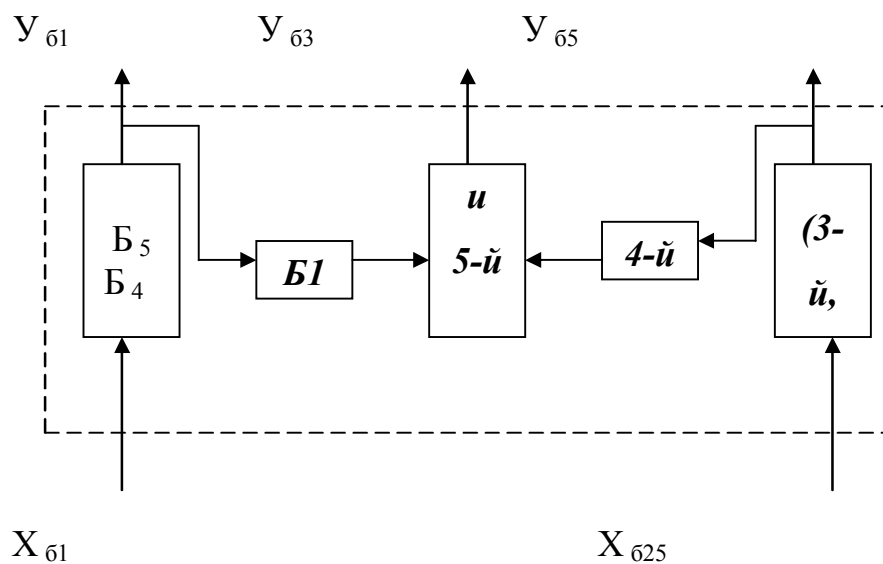
Рисунок 3.10 –. Модели функционирования предпринимательских сетей разной формы кооперации (1-й и 2-й вариант)



3-й вариант: смешанная производственная кооперация

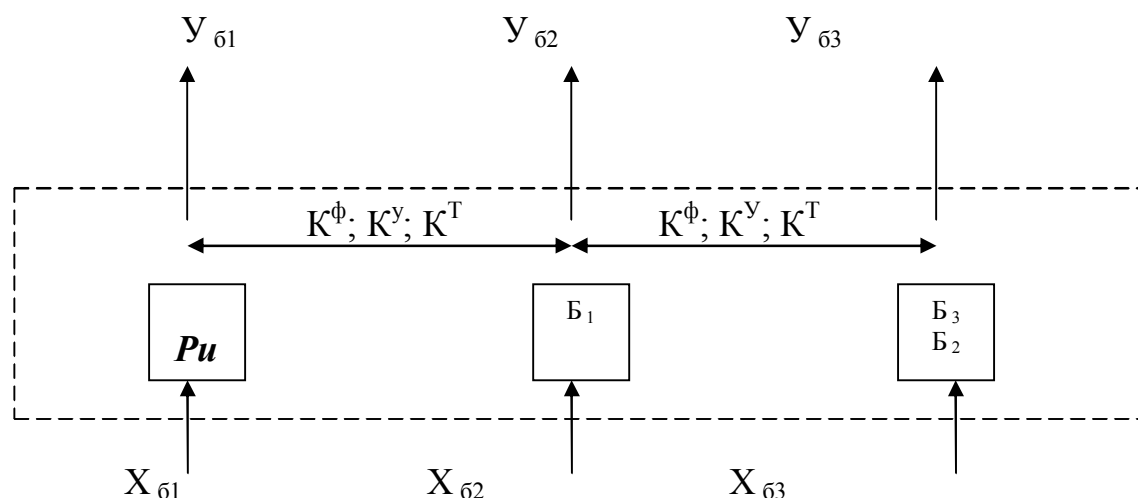


5-й вариант: специализация бизнес-единиц по отдельным стадиям производственного процесса



5-й вариант: часть продукции бизнес-единиц Б₁ и Б₂ является комплектующими изделиями – модель комплектации

Рисунок 3.11 –. Модели функционирования предпринимательских сетей



6-ой вариант: кооперация в области финансов, управления и создания нового товара

Рисунок 3.12 –. Модели функционирования предпринимательских сетей (6-й вариант)

Процесс функционирования предпринимательской сети включает:

- локальные процессы функционирования сетевых партнеров;
- объединение процессов взаимодействующих сетевых партнеров.

Локальные процессы осуществляются бизнес – единицами самостоятельно, с использованием своего потенциала.

Объединенные процессы взаимодействия сетевых партнеров осуществляются в их интересах, включают формирование и реализацию информационных и материальных потоков между ними, т. е. их координацию в пространстве и времени.

Проанализируем процессы функционирования предпринимательских сетей. В зависимости от направления взаимодействия (кооперации) они имеют свои особенности.

При рассмотрении вариантов использовались следующие условные обозначения:

B_{nc} – внутренняя среда предпринимательской сети;

B_1, B_2, B_3 – бизнес – единицы, входящие в предпринимательскую сеть;

X_{nc} – вектор, характеризующий производственное сырье (ресурсы) используемое для изготовления продукции предприятий, участников предпринимательской сети;

Y_{nc} – вектор, характеризующий продукцию предприятий, входящих в предпринимательскую сеть;

X_{61}, X_{62}, X_{63} – векторы, характеризующие сырье (материалы) соответственно бизнес – единиц B_1, B_2, B_3 ;

U_{61} ; U_{62} ; U_{63} – векторы, характеризующие продукцию соответственно бизнес – единиц B_1 , B_2 , B_3 ;

K_1 , K_2 , K_3 – кооперационная связь соответствующих бизнес – единиц,

K^F , K^Y , K^T – кооперационные связи в области финансов, управления и создания новых видов продукции или развития новых направлений деятельности.

В самом общем виде с позиции кибернетики процесс функционирования предпринимательской сети можно представить в виде "черного ящика", "на входе" которого поступают сырьевые материалы (или импульс к действию), на "выходе" готовая продукция (работы, услуги) – результат действия.

Конфигурация сети характеризует направление материальных и информационных потоков во взаимодействующих элементах (бизнес – субъектов) предпринимательской сети.

Первый вариант предпринимательской сети характеризуется взаимодействием бизнес – единиц при решении задач:

- обеспечение сырьем, необходимым для изготовления продукции;
- реализации готовой продукции.

Возможны случаи, когда данный вариант осуществляется более ограничено, и решается только одна из рассмотренных выше задач.

Условием эффективности функционирования данного варианта предпринимательской сети являются:

- получение дополнительного эффекта от локальных процессов функционирования сетевых партнеров за счет снижения (или ликвидации) транзакционных издержек;
- получение дополнительного эффекта при выполнении объединенных (скооперированных) процессов ресурсного обеспечения сетевых партнеров;
- получение дополнительного эффекта при выполнении объединенных процессов по реализации продукции сетевых партнеров.

Для обеспечения этих условий необходимо: создание единых для всех сетевых партнеров закупочных и структур, занимающихся процессом реализации, которые обеспечивают централизованное выполнение транспортных, складских, информационно-рекламных операций.

Применительно к условиям строительного производства областью взаимодействия бизнес-единиц является обеспечение процесса возведения зданий и сооружений строительными материалами, а также сфера реализации строительной продукции. Данная сфера выживает те объекты, которые проектируются и сооружаются на основе инициативы участников инвестиционно-строительного рынка и реализуются в условиях свободных рыночных отношений. В специфических условиях современного рынка к ним относятся преимущественно объекты жилого назначения, обращающиеся на наиболее развитом рыночном сегменте.

Важно подчеркнуть, что сферу реализации строительной продукции следует рассматривать в расширенной трактовке, как сферу, в которой не только осуществляется собственно продажа продукции данного вида (например, элементы вводимых в эксплуатацию жилых зданий, квартиры, секции), но и обеспечивает-

ся выполнение функции продвижения продукции – стимулирования реализационных мероприятий, рекламирование строительной продукции и фирм-производителей, организация информационно-пропагандистских компаний на начальных этапах строительства или предшествующих ему.

Рассматриваемый вариант предпринимательской сети может с успехом использовать представителями малого и среднего строительного бизнеса, ориентированных на производство отдельных видов работ.

Второй вариант предпринимательской сети соответствует производственной промежуточной кооперации. Одна организация изготавливает для другого либо отдельные элементы продукта, либо выполняет отдельные промежуточные технологические операции и работы, выпуская при этом свою специфическую продукцию.

Условиями эффективности данного варианта предпринимательской сети будут:

- получение дополнительного эффекта локального функционирования сетевых партнеров от углубления их специализации;
- получение дополнительного эффекта от взаимодействия сетевых партнеров, обеспечивающая перераспределение и концентрацию однотипных работ на каждом из сетевых партнеров.

Между строительными организациями этот вид кооперации устанавливается в тех случаях, когда каждый из участников использует в собственном производственно-строительном цикле результаты деятельности других участников. В первую очередь, это касается производства специфических видов строительных работ, для осуществления которых используется материально-техническая база и трудовой потенциал партнеров.

Особенностью данной кооперации является взаимность отношений между партнерами.

Третий вариант конфигурации предпринимательской сети предусматривает поставки по кооперации конечной продукции отдельных организаций (B_1 и B_3) которые используются как комплектующие в производственном процессе другого участника предпринимательской сети (B_2).

Условием эффективности данного варианта предпринимательской сети является:

- получение дополнительного эффекта сетевыми партнерами B_1 и B_3 за счет устойчивой реализации части продукции;
- получение дополнительного эффекта сетевыми партнерами за счет устойчивого, на выгодных условиях снабжения комплектующими изделиями и за счет углубления своей специализации.

Для обеспечения этих условий необходимо организовать взаимодействие в рамках предпринимательской сети по выпуску, своевременной доставки на взаимовыгодных условиях изделий, комплектующих продукцию бизнес-единицы B_2 .

Такая конфигурация предпринимательской сети характерна, например, для условий функционирования предприятий стройиндустрии. В процессе реализа-

ции строительных деталей и конструкций целесообразно налаживание партнерских отношений со строительно-монтажными организациями, которые позволяют предприятиям стройиндустрии:

- укрепить связи с конечными потребителями своей продукции (строительно-монтажными организациями);
- использовать преимущества собственной специализации;
- решать стратегические задачи на основе заключения долгосрочных контрактов;
- повышать собственную рыночную устойчивость;
- снизить издержки на продвижение продукции и использовать элементы так называемого промышленного маркетинга, который регулирует рыночные взаимодействия между технологически связанными бизнес-субъектами.

Четвертый вариант предпринимательской сети соответствует специализации отдельных бизнес-единиц на выполнении определенных стадий производственного процесса.

Он способствует: более глубокой специализации сетевых партнеров, а следовательно углублению разделения труда и повышению его производительности; сокращению производственного цикла изготовления продукции; повышению надежности поставок и снижению транзакционных издержек.

Для соблюдения условий эффективности надо обеспечить:

- рациональный уровень разделения и кооперации труда в сети;
- необходимую ритмичность производства;
- рациональные материальные потоки между сетевыми партнерами.

В строительстве этот вариант предпринимательской сети всегда связан с технологией строительного производства. Отдельные виды работ (в их технологической последовательности) осуществляется специализированными организациями строительного профиля участниками ПС. Такими участниками могут являться, в частности, организации, занимающиеся отдельными работами, например, установкой столярных изделий, кровельными работами, инженерным обеспечением возводимых зданий и сооружений.

Пятый вариант является смешанным, представляет комбинацию второго, третьего и четвертого вариантов.

Шестой вариант предпринимательской сети предусматривает кооперацию финансовых ресурсов (K^F) управленческих возможностей (K^Y); возможностей по разработке новой продукции (K^T). Он позволяет: повысить финансовую устойчивость сетевых партнеров; получить доступ к инвестициям; привлечь опытных специалистов – управленцев к обоснованию стратегически значимых решений как для сетевых партнеров, так для предпринимательской сети в целом.

В инвестиционно-строительном комплексе этот вариант получает широкое развитие. Во-первых, в качестве сетевых партнеров могут выступать инвесторы, заказчики, застройщики. Их коммуникативные взаимоотношения позволяют:

- укрепить рыночные позиции;
- обеспечить поиск дополнительных инвестиций, что особенно важно в условиях капитального производства, каковым является строительство;

- наладить прочные информационные контакты;
- приобрести дополнительные шансы для использования инструментов лоббирования со стороны органов регионального регулирования;
- расширить территориальные границы рыночной сферы;
- увеличить возможность получения крупных государственных заказов;
- использовать, по-существу, весь комплекс преимуществ, свойственных крупному бизнесу.

Во-вторых, как партнеры, могут функционировать строительные организации одного профиля. В этом случае их внутренние контакты позволят снизить уровень конкуренции, осуществлять единые управленческие решения в области управления рынком, а именно:

- координировать ценовые решения на любые виды строительной продукции (законченной строительством или представляющие собой элементы производственно-строительного цикла – строительные работы);
- осуществлять согласование базовых параметров качества строительной продукции;
- использовать единые элементы коммерческой пропаганды;
- использовать современные средства рекламного воздействия (например, двухступенчатую рекламу, которая рассматривается международной практикой, как наиболее эффективный способ управления рынком) требующий высоких единовременных затрат.

В-третьих, в качестве партнеров в ПС могут войти организации инновационного профиля, в частности те из них, что осуществляют стратегию адаптации инновационных разработок к потребностям носителей спроса. В данном случае в качестве носителей спроса будут выступать строительные организации, испытывающие потребность в новых технологиях, способах использования строительных материалов и деталей, новых строительных машинах и механизмах, а также в инновационных способах организации и управления строительным производством. В качестве примера организации инновационного профиля, занимающейся "производством инноваций на заказ", можно привести опыт ООО "Центр ноу-хау", который обладает уникальной технологией формирования инновационных решений.

Сетевыми партнерами в данной предпринимательской сети могут быть венчурные организации, задачей которых является финансирование наукоемких инновационных разработок и использование различных мер поддержки инновационной деятельности. Строительный комплекс, как известно, относится к числу приоритетных объектов венчурного бизнеса.

Обобщив вышеизложенное правомерно утверждать, что каждая из предлагаемых шести моделей функционирования предпринимательских сетей может найти применение в деятельности инвестиционно-строительного комплекса. Структурное разнообразие этого комплекса является объективной основой для дифференциации моделей ПС. Эти обстоятельства свидетельствуют о необходимости предметного изучения принципов и методов управления предпринимательскими сетями.

Условием эффективного функционирования предпринимательской сети является превышение эффективности функционирования бизнес-единиц в качестве сетевых партнеров над их возможной эффективностью в условиях автономного функционирования.

На основе анализа предпринимательских сетей сформированы следующие принципы их эффективности:

1. Принцип синергичности, который заключается в том, что эффективность функционирования бизнес-единиц в качестве сетевых партнеров должна превышать их эффективность при автономном функционировании.
2. Принцип сочетаемости общей эффективности предпринимательской сети с локальной эффективностью всех сетевых партнеров.
3. Принцип целевого соответствия (непротиворечивости) целей бизнес-единиц, входящих в предпринимательскую сеть.
4. Принцип разнообразия эффектов предпринимательской сети учитывающих специфические интересы всех ее участников.