

кризис – это не только дополнительные проблемы, но и новые возможности, реализация которых позволит в будущем вполне реально сократить издержки, неизбежные для социально ответственных компаний, и снизить сопутствующие риски.

Список использованных источников

1. Freeman R.E. Strategic management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman / – Boston: Pitman Publishing, 1984. – 276 p.
2. Kotler, Ph. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause / Ph. Kotler, N. Lee. – N.Y.: John Wiley & Sons, 2004. – 302 p.
3. Панащук, С. Кризис сделал похожими цели бизнеса и государства [Электронный ресурс] / С. Панащук. – Режим доступа: <http://www.izvestia.com.ua>.
4. См. более подробно: Симхович, В.А. Ценности социальной ответственности бизнеса в деловом сообществе Беларуси / В.А. Симхович // Социология. – 2008. – № 4. – С. 88-98.
5. КСО и кризис: кто кого? [Электронный ресурс] / Материалы круглого стола от 15 декабря 2008 г. – Режим доступа: <http://www.cafrussia.ru/news/247/>.
6. Формирование социальной ответственности будущих работников в контексте устойчивого развития белорусского общества (на примере будущих экономистов-менеджеров): отчет о НИР / Бел. гос. экон. ун-т; рук. В.А. Симхович. – Мн., 2008. – 121 с. – № ГР 20072033.

УДК 658.7.027+339.944

**ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*М.А. Слонимская,
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

В последние годы угроза со стороны зарубежных конкурентов усилилась и коснулась практически каждой отрасли промышленности, а также в определенной степени каждого предприятия. Открытость мировой экономики позволяет зарубежным предприятиям сегодня конкурировать напрямую с местными фирмами на ранее защищенном рынке. Эти зарубежные предприятия часто являются крупными транснациональными компаниями, включенными в глобальные цепи поставок, которые осуществляют свою деятельность используя лучшие мировые достижения в сфере управления производством и логистики. Для того чтобы выжить в условиях конкуренции местные предприятия часто вынуждены совершенствовать свои операции на основе продуктовых и процессных инноваций, внедрения концепций «точно в срок» (JIT – just in time) и «всеобщего управления качеством» (TQM – total quality management), а также включаться во внешнеэкономическую деятельность, экспортируя свою продукцию, участвуя в стратегических альянсах и лицензионных соглашениях с зарубежными партнерами. В результате даже малым предпринимателям, которые ранее не продавали и не производили продукцию за рубежом, необходимо понимать изменения, происходящие в глобальном окружении.

На глобальном рынке, компании все чаще конкурируют не как индивидуумы, а как часть общей цепи поставок. Соответственно, в процессе стратегического управления для принятия обоснованных решений должна рассматриваться вся цепь поставок от источника сырья до конечного потребителя, а также глобальные факторы и тенденции, определяющие конкурентоспособность компании. Эффективное управление операциями в международном

масштабе требует изучения этих глобальных факторов и внедрения подхода к управлению производством на основе управления цепями поставок и логистики.

Американские авторы Панос Ковелис и Джули Недергоф предлагают систему факторов процесса глобализации, которая может быть применена для обоснования выбора стратегий формирования международных цепей поставок (рис. 1). Система включает четыре группы факторов: 1) глобальные рыночные факторы; 2) технологические факторы; 3) глобальные факторы издержек; 4) политические и макроэкономические факторы [1, с. 6]. Используя данную систему факторов менеджеры могут глубже понять механизм воздействия современных глобальных событий и тенденций на выбранные стратегии цепей поставок и более обоснованно подойти к принятию стратегически важных решений.



Рисунок 1 - Четыре группы факторов процесса глобализации

Источник: [1, с. 34].

Глобальные рыночные факторы мотивируют компанию к поиску более масштабных рынков для своих товаров и услуг. Они включают необходимость обеспечить свое присутствие на зарубежных рынках для того, чтобы извлечь прибыль из существующего там спроса и возместить потерянную из-за импорта прибыль от внутреннего спроса, а также для минимизации угроз внутреннему рынку из-за рубежа за счет образовавшегося конкурентного баланса. Поскольку вторичные рынки для изделий, находящихся на этапе завершения своего жизненного цикла, начинают исчезать, ускорение рыночных процессов приводит к необходимости выбора глобальной формы производства и распределения. И, наконец, так

как в отдельных странах образуются специализированные рыночные ниши, предприятия должны обеспечить свое присутствие на рынках данных стран с тем, чтобы быть в курсе современных технологий и требований потребителей, поддерживая тем самым конкурентоспособность на международном уровне.

Технологические факторы способствуют снижению барьеров глобализации, обеспечивают доступ к современным технологиям. Многие компании выходят на глобальный рынок для того, чтобы достичь экономии за счет эффекта масштаба. Они одновременно сужают ассортимент своей продукции, используя стратегию рыночной ниши, и выходят с данной продукцией на рынки многих стран. Данная стратегия называется стратегией массовой кастомизации товаров на глобальном уровне. Поскольку навыки в сфере производственных технологий развиваются глобально, для сохранения конкурентоспособности транснациональные компании должны впитать технологические знания различных стран и использовать по мере необходимости новые технологии. Чтобы оставаться на плаву и получать доступ к новым знаниям в режиме реального времени вместо инвестиций во внутреннее развитие глобальные компании могут извлекать выгоду из близких отношений с доминирующими иностранными поставщиками. Кроме того, при размещении производства рядом со специализированными поставщиками и конкурентами минимизируются убытки из-за возможных сбоях производства. Глобальные фирмы также могут быть участниками технологического партнерства и сотрудничества, а также получать преимущества от специализации или более низкой стоимости труда специалистов сферы исследований и разработок в таких странах, как Тайвань, Китай, и Индия.

Глобальные факторы издержек приводят либо к снижению общей суммы издержек за счет выбора определенных мест размещения производства или к их перераспределению с целью обеспечения более высокого качества продукции и услуг. Они чаще всего рассматриваются в качестве основной движущей силы процесса глобализации. Как показывает опыт глобальных проектов и анализ причин их неудач, при построении глобальных цепей поставок необходимо учитывать не только прямые издержки на рабочую силу, но и возможность обеспечения высокого качества продукции, производительности, дополнительные логистические и транспортные издержки. Часто прямые издержки на рабочую силу составляют не значительную долю от общей стоимости изделия. В капиталоемких отраслях промышленности глобализация деятельности может быть естественным результатом объединения фирм с целью совместного использования производственных мощностей или интенсивного использования частных производственных мощностей отдельной фирмой с целью получения экономии от эффекта масштаба.

Политические и макроэкономические факторы вынуждают компании к поиску конкурентных преимуществ за счет учета валютного курса, международных торговых соглашений или нетарифных барьеров. Колебания курса валют могут способствовать или препятствовать деятельности на глобальном рынке и требуют тщательного анализа и наличия портфеля вариантов для уравнивания неблагоприятных последствий таких колебаний. Региональные торговые соглашения также способствуют глобализации деятельности субъектов хозяйствования. И, наконец, рыночные протекционные меры, такие, как налоги, механизмы ценообразования, местные нормы, технические стандарты и т.д. существенно влияют на возможность осуществления деятельности в той или иной стране и конфигурацию цепей поставок.

В 2008-2009 году автором были проведены глубинные интервью с представителями 20 субъектов хозяйствования Республики Беларусь различного размера, форм собственности и видов деятельности по вопросам организации логистики и управления цепями поставок. Структура выборки по формам собственности предприятий выглядела следующим образом: 50 % – предприятия с высокой долей государственной собственности в капитале, 50 % – частные предприятия, из них 25 % - совместные и иностранные.

Как показали результаты опроса, форма обмена информацией с партнерами на отечественных предприятиях преимущественно бумажная или по факсу. Часто здесь отсутствуют формализованные процедуры обработки и формирования заказов, за исключением случаев, когда подобные процедуры регламентируются законодательством. Наличие особых условий взаимодействия с партнерами или какие-либо признаки цепей поставок отметили только представители совместных и иностранных предприятий, что свидетельствует о том, что они в большей степени, чем остальные субъекты хозяйствования Республики Беларусь стремятся к целостному взгляду на свой бизнес от источника сырья до конечного потребителя. Таким образом, изучение и внедрение международного опыта в сфере организации и оптимизации цепей поставок является крайне актуальным направлением деятельности для большинства отечественных предприятий, особенно в условиях экономического кризиса.

Список использованной литературы

1. Kouvelis P. and Niederhoff J. On the Globalization of Operations and Supply Chain Strategies: A Conceptual Framework and Its Application / Building supply chain excellence in emerging economies / Edited by Hau Lee, Chung-Yee Lee. – New York: Springer Science+Business Media, 2007.
2. Malone R. A. Chain Reaction. How Today's Best Companies Manage Their Supply Chains for Superior Performance. – New York: Kaplan Publishing, 2007.

УДК 001

**НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ ДЕЙСТВИЙ В
НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ**

А.А. Слонимский

*Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики,
г. Минск, Республики Беларусь*

Современный мировой финансово-экономический кризис носит структурный характер, т.е. предполагает серьезное обновление структуры мировой экономики и её технологической базы. Пока трудно сказать, какие структурные изменения последуют, однако результатом явно будет перераспределение их в отраслевом и региональном отношениях. В этой связи многие страны, собирающиеся выйти из кризиса более конкурентоспособными и технологически модернизированными, считают, что кризис - не время для свертывания инвестиций в научные исследования и инновации.

С другой стороны, экономика, основанная на знаниях, требует структурных изменений в научных исследованиях и повышения их интенсивности в сфере высоких технологий. Так, Европейский план по восстановлению экономики, принятый в ноябре 2008 г., призывает правительства стран-членов ЕС расширить налоговую и грантовую поддержку инноваторов, а также увеличить расходы на науку и образование. Сегодня в мире удельный вес шестого технологического уклада (нанотехнологии, геновая инженерия, телекоммуникации и т.п.) является незначительным. Специалистами предполагается, что качественный скачок произойдет после структурной перестройки ведущих экономик мира и перехода этого технологического уклада к фазе роста. Это наступит, по их мнению, в середине следующего десятилетия. Годовой оборот рынка нанотехнологии к этому времени достигнет 1-1,5 трлн. долл.

К сожалению, в постсоциалистических государствах, в том числе и в Беларуси, (исключая, пожалуй, Словению и в некоторой степени Венгрию и Чехию), в докризисный период не