

УДК 338.24

*В. В. Куимов, Е. В. Щербенко, Л. В. Юшкова*

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,

e-mail: kuimov1945@mail.ru

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ ЭКОНОМИКИ КООПЕРАЦИОННО-СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

**Ключевые слова:** экономика кооперационно-сетевых взаимодействий, предпринимательские сети, функционально-средовой метод анализа, коммерческая деятельность, конкурентная среда, информационные потоки.

Современные процессы цифровизации, комплексного использования достижений научно-технического прогресса, становясь неотъемлемой частью нашего повседневного быта, наилучшим образом применяются в бизнес-структурах и ведут к его новому качественному развитию. Все современные взаимодействия с целью развития бизнеса, повышения его доли на соответствующем рынке, опережающее внедрение продуктовых, процессных, маркетинговых или организационных инноваций в основе своей строятся на базе цифровизации. Новые возможности развития экономических агентов определенно достигаются на основе использования современных информационных технологий. В статье исследуется роль информационных потоков в современном направлении кооперационно-сетевых взаимодействий как инновационной бизнес-модели для развития; анализируются теоретические подходы к предпринимательским сетям и кооперационно-сетевым взаимодействиям участников в разрезе функционального направления деятельности экономических агентов рынка. Рассмотрение роли информационных потоков позволило авторам сформулировать ряд выводов о доминирующем характере таких потоков в формировании перспектив новой экономики. Проведенные исследования развития локальных рынков с позиций взаимосвязи роста производства объемов и качества продукции в цепочке прироста ценности от производства сырья через переработку, логистику и ритейл или реализацию для государственно-муниципальных закупок и межрегиональных и экспортных поставок, позволяют видеть связь между формами сетевой соорганизации бизнеса и результатами в развитии продовольственного рынка как совокупности проявления отношенческой ренты. Статья подготовлена на материалах реализации Гранта РФФИ 18-010-00192 «Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов в экономике»

### Введение

Современный анализ деятельности предприятий показывает значительные изменения в стратегиях и практиках их деятельности. Новые практики организации бизнеса складываются как результат адаптационно-интеграционных взаимодействий бизнес-партнеров активно использующих современные системы информационно-коммуникационного обмена на базе цифровизации, информационно-технологических и социальных сетей.

Актуализация проблематики исследования отношений экономических агентов на локальных потребительских и промышленных рынках с усложнением как форматов отношений, так и их сущностных функций предопределила необходимость принципиально иного подхода к рассмотрению связей сторон бизнес-процессов, что получило в ряде работ российских экономистов и красноярского профессора В.В. Куимова (2015–2018) весьма точное определение кооперационно-сетевых взаимодействий участников рынка [6].

В условиях перехода к пятому циклу В.Д. Кондратьева, для которого характерны информационная революция, био-, лазерные, нано-технологии, геновая инженерия, альтернативная энергетика, доступная связь, интернет, маркетинговые технологии обращенные к психологии личности, неотъемлемой принадлежностью стали кооперационно-сетевые взаимодействия бизнеса и социальные сети [1, 2]. Под кооперационно-сетевыми взаимодействиями в исследовании авторы понимают процессы формирования предпринимательских сетей, стратегических альянсов (кооперативов, холдингов) и других форм скоординированного взаимодействия бизнес-структур, на основе признания согласованных целей, кооперирования отдельных ресурсов или их частей, при сохранении самостоятельности и добровольной связанности при наличии инициативных лидеров и гармонизации отношений в системе иерархия-рынок-сети.

Важно учесть эти новые тенденции, в том числе во взаимосвязи с подготовкой и квалификацией работающих.

Нами выделяются следующие характерные для этого этапа главные принципы развития бизнеса и компетенций человека:

- гетерогенность (многообразие) целей организации и гибкие варианты их достижения;

- базой обеспечения развития становится информационно-коммуникационная деятельность, построенная на информационных, технологических и социальных сетях;

- сети и сетевые технологии совместной деятельности, направленные на сокращение времени исполнения, развитие интеграции в сотрудничестве «производитель-потребитель» для достижения двусторонних сетевых эффектов с положительной обратной связью, контрактные сети, интеграционный федерализм;

- ориентация на сетевой эффект в условиях проявления закона нарастающей доходности с положительной обратной связью;

- интеграция государственно-муниципальных и общественных интересов с интересами бизнеса, коллективное стимулирование инноваций [3, 4, 5, 6, 7].

Современный процесс изменений в России в условиях постиндустриального перехода создает возможность к развитию инновационной экономики если будут учитываться и интегрироваться в бизнес-процессы вышеприведенные выводы.

В целях комплексного анализа и проектирования деятельности предприятий и их кооперационно-сетевых взаимодействий предлагается использовать функционально-средовой метод анализа и проектирования бизнес-деятельности предприятий и организаций, суть которого заключается в выделении основных сред деятельности и анализу проявления в них соответствующих функций предприятия или сети предприятий (рисунок).

Из рисунка видно, что деятельность любой организации происходит в сложном и взаимозависимом пространстве. Прежде всего, она работает в конкретной внешней среде, в среде партнерского взаимодействия и конкурентной среде, информационно-коммуникационной и принимает к исполнению условия внешней среды. За счет реакции и изменений, реализуемых в этих средах за счет деятельности персонала работающего во внутренней среде предприятия

(сети предприятий) достигаются поставленные цели.

При этом конкурентной средой следует считать все организации, занимающиеся аналогичным бизнесом.

Среда партнерского взаимодействия – все организации и учреждения, с которыми взаимодействует предприятие в повседневной или в специальной деятельности по достижению поставленных целей.

Информационно-коммуникационная среда обеспечивает необходимой информацией и услугами сам технологический процесс, на получение необходимой информации нацелена работа всех функциональных подразделений и самого руководства предприятия (сети), информация служит основой для принятия решений по текущим и стратегическим направлениям работы.

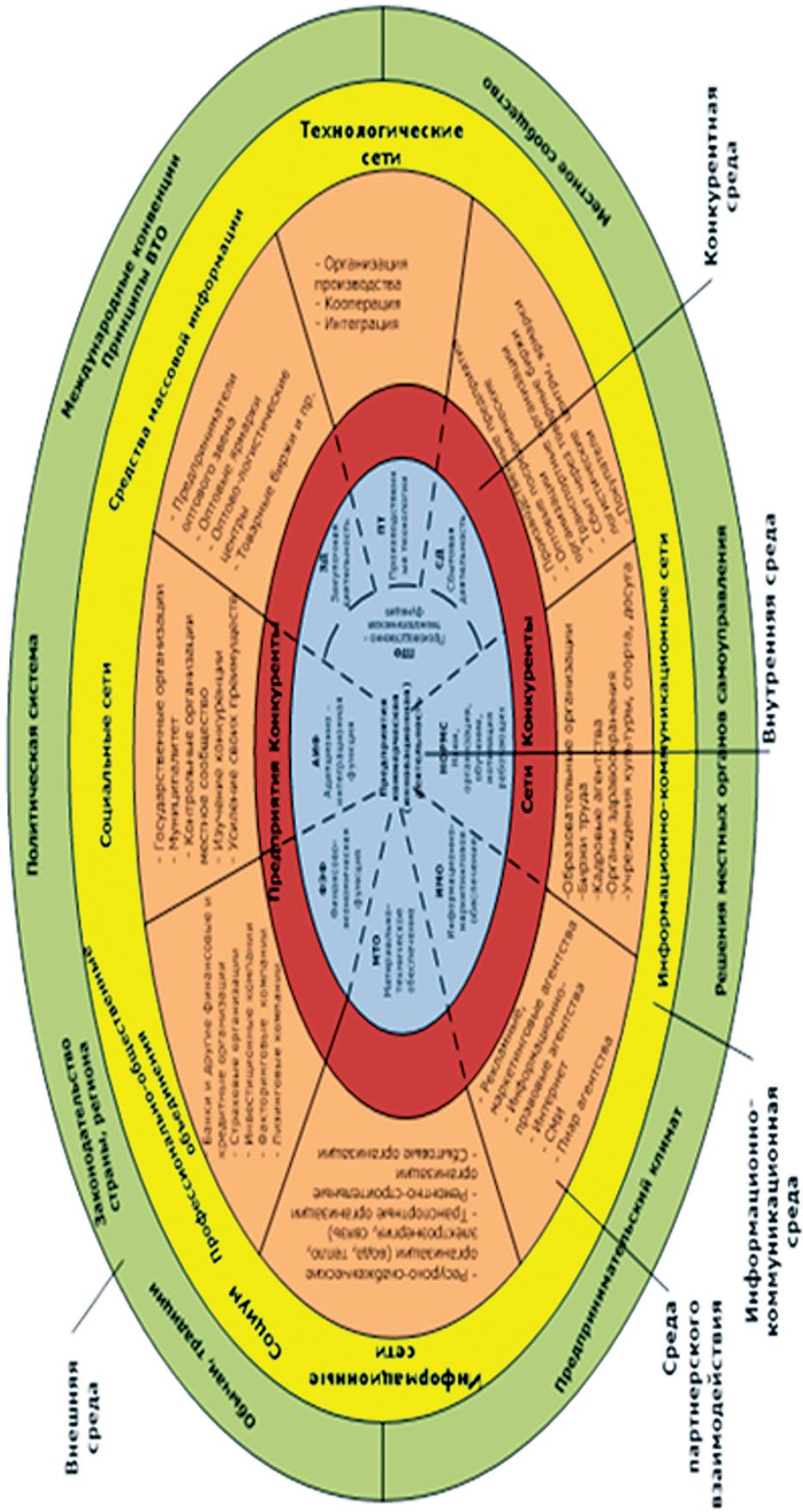
Внешняя среда – это законодательство страны, региона, решения муниципалитетов, международные конвенции, обычаи, предпринимательский климат и другие факторы, на которые предприятие при развитии инновационной деятельности практически не влияет.

Таким образом, деятельность предприятия как повседневная, так и стратегическая зависит от внешней среды и среды партнерского взаимодействия, осуществляется в конкурентной среде, постоянно получая и передавая данные в информационно-коммуникационной среде, выполняя воспроизводящийся динамичный цикл во внутренней среде для достижения поставленных целей.

Любая бизнес-структура действует в своей внутренней среде, для которой характерны структура управления, разделение по функциям (подразделениям) и системная координация этой деятельности.

Исходя из современных практик управления, в том числе и при анализе его кооперационно-сетевых взаимодействий мы, учитывая классическую классификацию функций А. Файоля [8] придерживаемся следующей классификации функций предприятия:

- адапционная – интеграционная (АИФ), которая в большей степени осуществляется руководством предприятия и его структур и включает следующую деятельность: адаптация к соблюдению законодательства, правил, требований и норм сообщества, поддержание престижа предприятия, проведение анализа



Функционально-средовой метод анализа и проектирования бизнес-деятельности предприятий и организаций

и сравнения деятельности с другими успешными предприятиями, проектирование или предвидение необходимых изменений (реструктуризации) с дальнейшим планированием, организацией исполнения и осуществления контроля за реализацией целей развития для дальнейшей успешной работы, интеграция в изменяющуюся среду и кооперационно-сетевые взаимодействия для повышения устойчивости и конкурентоспособности на рынках, координация, контроль и планирование деятельности подразделений предприятия;

- производственно-технологическая (ПТФ) – осуществляется специализированными подразделениями или специалистами, основными ее составляющими являются закупка товаров (ЗД) (сырья, полуфабрикатов) соответствующего ассортимента, которые необходимы для производства продукции или продажи, организация всего производственно-технологического процесса (ПТП) как приемка, сортировка, переработка, получение готового продукта или услуги, подготовка к реализации; организация сбытовой деятельности (реализации) товаров (СД);

- финансово-экономическая (ФЭФ) – осуществляется специалистами под непосредственным контролем руководства, в нее включается весь спектр деятельности, связанный с учетом наличия и правильного расходования всех ресурсов и средств, обеспечения их безопасности (страхования), ведение налоговых расчетов, работа с банками и кредитами, своевременное инвестирование в выгодные проекты или предоставление займов, обеспечение своевременных расчетов за закупленные товары, расходные материалы, обслуживание основных средств и оплаты за использованные ресурсы, в том числе оплата труда, поиск ресурсов, экономические расчеты и др.;

- материально-технического обеспечения (МТО) – обеспечивается как собственными специалистами, так по аутсорсингу, к ней относятся обслуживание и модернизация зданий, сооружений (собственных или арендованных), оборудования, обеспечение ресурсами (вода, тепло, энергия, интернет, связь, расходные материалы, и др.), транспортное обеспечение работы предприятия, закупка необходимых ресурсов и др.;

- информационно-маркетингового обеспечения (ИМО) – в основном обеспечивается руководством предприятия с обязательным активным участием руководителей и специалистов отдельных направлений деятельности, а так же специальных аналитических и маркетинговых агентств, организаций, которые отслеживают и предлагают для использования в деятельности предприятия информацию об изменениях в своих областях знаний и происходящих изменениях в отношениях с партнерами, конкурентами, включая знание и применение в организации изменений законов и требований государства и надзорных органов, традиций местного сообщества, информации о рынках, товарах, условиях закупки, ценах, технологиях продаж, конкурентах, системах поддержки государством и др.;

- работа с персоналом предприятия – развитие, мобилизация и полное использование человеческого потенциала (НОРМС) – подбор, наем, обучение, организация работы, мотивация, стимулирование, контроль за исполнением своей работы, развитие корпоративной культуры, лояльности, развитие систем участия в делах предприятия. Это работа на развитие важнейшего ресурса организации – человеческого потенциала, который в итоге и приводит в действие все ранее названные функции и обеспечивает (не обеспечивает) качественный результат [3, 7].

Некоторые составляющие указанных функций предприятий могут выполняться и выполняются сторонними организациями на основе аутсорсинга, кооперации или систем обслуживания, принятых например в банках, страховых компаниях, логистических центрах, у оптовых поставщиков, поставщиков ресурсов, в кадровых агентствах, учебных заведениях и др. Решение о применении аутсорсинга, кооперации или собственного персонала принимается в зависимости от конкретных условий.

В современной экономике все большее влияние имеют структуры кооперационно-сетевого взаимодействия. Под кооперационно-сетевыми взаимодействиями предприятий, организаций нами определяются процессы взаимопроникновения и гармонизации за счет одновременного платформенного действия на этой площадке производителей,

потребителей, посредников, в формах иерархий, рынка и сетей как единого целого, на основе признания общих целей и ценностей, кооперации своих ресурсов или их частей, при сохранении самостоятельности участников и их лидерства, при соблюдении добровольной связанности, при возможном взаимодействии с властными и общественными структурами и на основе использования современных информационных технологий и коммуникаций, в том числе социальных сетей. Такие взаимодействия осуществляемые на долгосрочной основе позволяют оптимизировать кооперирование сетевых ресурсов, обеспечивая повышенную устойчивость на рынке, снижение трансферных затрат и, в конечном результате, позволяют получить более высокий сетевой эффект. Проведенные в процессе реализации Гранта РФФИ исследования авторов кооперационно-сетевых взаимодействий бизнес-структур с опорой на выводы из исследования Ральфа Вайбера [9, 10] позволяют сделать следующие обобщения:

- в современном конъюнктурном цикле доминантой экономического роста становится информация, а ядро базисной инновации составляет цифровая и компьютерная техника;
- на смену функциональной специализации, основанной на разделении тру-

да, приходит интеграция трудовых процессов на базе технологических сетей;

- рост постоянных затрат и уменьшение предельных издержек заставляют производителя стремиться к быстрому сбыту максимально возможного объема продукции;
- индустриальная экономика ориентируется на эффект масштаба производства, а информационная – на сетевой эффект;
- в индустриальной экономике действует закон убывающей предельной доходности с отрицательной обратной связью, в кооперационно-сетевой, построенной на цифровизации процессов – нарастающей доходности с положительной связью.

### Заключение

Таким образом переход в новую парадигму кооперационно – сетевой экономики, сутью которой становится системное взаимодействие и координация усилий и ресурсов на основе использования информации и коммуникаций через цифровую и компьютерную технику обеспечивает переход к новой экономике, в которой действуют обновленные экономические законы. Всё это и доминирующую роль информационных потоков кооперационно-сетевых взаимодействиях следует учитывать при анализе и проектировании деятельности бизнес – структур и их объединений всех типов.

#### *Библиографический список*

1. Кондратьев Н.Д. Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. – Вологда, 1922. – 258 с.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
3. Куимов В.В. Региональные технологические платформы как инструмент инновационного развития территории: монография / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, Д.А. Толстой, А.О. Куимов. – М.: ИНФРА-М; Красноярск: СФУ, 2016. – 343 с.
4. Куимов В.В. Оценка кооперационно-сетевых взаимодействий через системный подход / В.В. Куимов, Р.Ф. Ананина // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18, № 24. – С. 4117–4124.
5. Куимов В.В. Сетевые структуры бизнеса. Взаимодействия на основе оказания взаимных услуг / В.В. Куимов, А.О. Куимов, Л.Т. Смоленцева // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2017. – Вып. 6. – С. 22–27.
6. Куимов В.В. Кооперационно-сетевые взаимодействия – как ресурс конкурентоспособности / В.В. Куимов, Л.Т. Смоленцева, А.О. Куимов // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – № 7. – С. 285–290.
7. Куимов В.В. Многоуровневые кооперационно-сетевые взаимодействия современного бизнеса / В.В. Куимов, П.М. Коорчобный // Экономика предпринимательства. – 2017. – № 8 (Ч. 1). – С. 435–441.
8. Fayol H. Administration Industrielle et Gйnйrale, 1916 [Electronic resource]. – Available at: <http://hr-portal.ru/article/merchandayzingiskusstvo-sbytatovara>
9. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 2. – С. 67–72.
10. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82–88.