

2. *Кемп, Н.* Новые тенденции международного рынка образования / Н. Кемп // *Международное высшее образование.* – 2016. – № 85 – С. 19–21.
3. *Краснова, Г. А.* Инициативы Германии по привлечению иностранных студентов [Электронный ресурс] / Г. А. Краснова, С. В. Парфенова. – Режим доступа : [http://akvobr.ru/strategiya\\_mezhdunarodnogo\\_obrazovania\\_opyt\\_velikobritanii.html](http://akvobr.ru/strategiya_mezhdunarodnogo_obrazovania_opyt_velikobritanii.html). – Дата доступа : 30.10.2017.
4. *Марджинсон, С.* Великобритания становится менее привлекательной для иностранных студентов / С. Марджинсон // *Международное высшее образование.* – 2014. – № 76. – С. 15–16.
5. *Тагирова, Ш. В.* Новая стратегия экспорта образования в Соединенном Королевстве Великобритании и северной Ирландии [Электронный ресурс] / Ш. В. Тагирова, Г. А. Краснова, В. Ф. Ницевич. – Режим доступа : [http://cyberleninka.ru/article/n/novaya-strategia-razvitya-exsporte-obrazovaniya-soedinennogo-korolevstva-velikobritanii\\_i\\_severnoy\\_irlanii](http://cyberleninka.ru/article/n/novaya-strategia-razvitya-exsporte-obrazovaniya-soedinennogo-korolevstva-velikobritanii_i_severnoy_irlanii). – Дата доступа : 29.04.2018.
6. *Краснова, Г. А.* Стратегия международного образования: опыт Великобритании [Электронный ресурс] / Г. А. Краснова, Ш. В. Тагирова. – Режим доступа : [http://akvobr.ru/strategiya\\_mezhdunarodnogo\\_obrazovania\\_opyt\\_velikobritanii.html](http://akvobr.ru/strategiya_mezhdunarodnogo_obrazovania_opyt_velikobritanii.html). – Дата доступа : 30.10.2017.
7. *Краснова, Г. А.* Особенности стратегии экспорта образовательных услуг Франции [Электронный ресурс] / Г. А. Краснова, Ш. В. Тагирова. – Режим доступа : [http://akvobr.ru/strategiya\\_eksporta\\_obrazovatelnih\\_uslug\\_frantsii.html](http://akvobr.ru/strategiya_eksporta_obrazovatelnih_uslug_frantsii.html). – Дата доступа : 30.10.2017.
8. *Коннел, Р.* Неолиберальная система управления в австралийском высшем образовании: углубление кризиса / Р. Коннел // *Международное высшее образование.* – 2015 – № 81. – С. 30–32.

*Поступила в редакцию 14.05.18*

## **А. Л. Подгайский**

### **ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ КРУПНОГО КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА К УСЛОВИЯМ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

В статье рассмотрена проблема адаптации крупного корпоративного бизнеса к условиям нестабильности мировой экономики и стохастичности процессов мирохозяйственного развития. Показано, что динамичная среда функционирования вступает в противоречие с иерархическими формами организации бизнеса и предопределяет тенденцию к их деbüroкратизации. Однако включение глобальных механизмов минимизации издержек противодействует данной тенденции. Крупные корпорации получили возможность оптимизировать все составляющие своей деятельности в глобальном экономическом пространстве, что способствовало сохранению вертикальных иерархических структур управления крупным бизнесом.

Развитие современной экономики на национальном и международном уровнях отличается нарастающей непредсказуемостью, стохастичностью хозяйственных процессов и ускорением изменений во всех сферах хозяйственной жизни. В этих условиях способность адаптироваться к любым изменениям становится важнейшим проявлением качества функционирования малой экономической системы [1, с. 34]. Вместе с тем подавляющее большинство современных предприятий несет в себе «ген стабильности». Эти предприятия созданы для устойчивого функционирования в более или менее предсказуемой экономической среде, что предопределяет стратегии менеджмента, логику поведения инвестора, относительную консервативность применяемых технологий, стабильность принципов организации производства и хозяйственных связей. Причем организационные структуры являются одним из самых консервативных элементов бизнеса, их динамика отстает от изменений окружающего среды.

Вопрос о жизнеспособности традиционных форм организации корпоративного бизнеса, основанного на вертикальных иерархических структурах, был поставлен достаточно давно – во время кризиса прибыльности 1970-х годов. По существу это был кризис крупных автократических корпораций, занимающих устойчиво специализированные рыночные ниши и ориентированные на массовый выпуск стандартизированной продукции. Хрестоматийным примером такого бизнеса является автомобильная империя Г. Форда.

Проявления глобализации того времени серьезно пошатнули позиции крупнейших корпораций в индустриальном секторе экономики. Крайняя подвижность, индивидуализация и дифференциация спроса в сфере личного и производственного потребления в сочетании с глубокими технологическими изменениями (появлением автоматизированных и роботизированных линий) предопределили недостаточную эффективность традиционной организации производства и управления. Крупные корпорации индустриального сектора экономики передовых стран столкнулись с проблемами морального износа специализированного оборудования, неэффективности энергетических установок, обесценения пассивной составляющей основных фондов и т.п. Как отмечает Ю. Ясинский, для экономики нового типа «...система массового производства стала слишком жесткой и дорогой» [2, с. 4].

Новые реалии поставили перед бизнесом решение сложной задачи – приобрести максимальную гибкость и существенно сократить издержки. Попытки решения проблемы путем утверждения модели «подтянутого производства» в 1980-е годы не увенчались заметным успехом, по существу они сводились к различным вариациям организационно-технологических преобразований в производстве, снабженческо-сбытовой деятельности и т.п. при стремлении сохранить традиционные структуры управления бизнесом. Сочетание экономии затрат на основе автоматизации и интенсификации труда, внедрения гибких технологий, адаптированных к массовому выпуску продукции при работе на заказ, с консервацией иерархических систем управления производством не смогло решить задачу повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Другой, более продвинутой, моделью решения этой проблемы был «тайотизм», в котором гибкость и снижение затрат достигались сочетанием передового автоматизированного производства с множеством мелких производств ремесленного типа, а также эффективной системой мотивации работников и поставщиков. «Тайотизм» отличала система автономизации и горизонтального взаимодействия производственных подразделений (не только в корпорации, но и за ее пределами), а также участие работников в рационализаторской деятельности и контроле за качеством продукции. Такая модель предполагала некоторое «уплощение» традиционной управленческой иерархии и содержала предпосылки (в эмбриональном виде) превращения крупной устойчиво специализированной корпорации в набор относительно самостоятельных производственных образований, способных к рекомбинации в связи с изменением внешней среды. Однако в целом «тайотизм» как путь развития корпорации обеспечил несколько десятилетий относительно успешного существования иерархических структур управления корпорацией.

Менее известный путь достижения гибкости производства и снижения затрат, проявившийся в Европе, был связан с подвижным взаимодействием множества малых и средних предприятий в рамках устойчивых кластеров. Совокупность фирм, представляющих сопряженные и родственные производства, не образуя единого целого, проявила способность к эффективной кооперации для выполнения определенных заказов и занятия открывшейся рыночной ниши [2, с. 4]. Модель кластерного взаимодействия, предполагающая гибкую рекомбинацию производственных единиц и отсутствие устойчивой иерархии управления, представляется наиболее близкой к сетевой модели организации бизнеса. Вместе с тем она не имела глобального характера и была регионально локализована.

Возникновение таких моделей (и множества других, менее известных, вариантов оптимизации организационной структуры корпораций) было проявлением общей тенденции, связанной с попытками разгрузить бизнес от бремени громоздких управленческих структур. Иерархические структуры превратились в один из основных факторов, определяющих недостаточную эффективность бизнеса; их жесткость, раздутые размеры, экономическая тяжесть для «подтянутого» производства сочетались с самодостаточностью, стремлением оптимизировать производство исходя из собственных интересов. Самосохранение этих структур было ярко выраженной доминантой их трансформационной активности и возникновение переходных моделей обозначило иной путь достижения адаптивности и экономической эффективности бизнеса.

Следует отметить, что проявление этой тенденции имело место в условиях ограниченной глобализации, когда она обозначилась как тренд экономического развития, но не получила современной информационно-коммуникационной основы. В целом механизм минимизации издержек действовал в основном на уровне отдельной фирмы и национальной экономики, а не в глобальном экономическом пространстве. В свою очередь утверждение

в 1990-е гг. глобального механизма минимизации издержек в качестве основной детерминанты реструктуризации фирм затормозило процесс «уплощения» организационных структур управления крупным бизнесом.

Крупные корпорации получили возможность оптимизировать все составляющие своей деятельности в глобальном экономическом пространстве. Массовый перенос производства в страны третьего мира, возможности использования дешевых ресурсов, оптимизация каналов снабженческо-сбытовой деятельности, выгоды значительного снижения социальных и экологических стандартов привели к формированию глобальных производственных цепочек создания ценности. Последние отличает весьма сложный, запутанный, крайне подвижный и непрозрачный характер; они находятся в постоянном движении, обусловленном поиском факторных преимуществ, доступа к рынкам сбыта и источникам сырья, налоговых льгот и т.п. Глобальные производственные цепочки сформировали производственно-экономический базис транснациональной экономики, неподконтрольной правительствам суверенных государств. С одной стороны, они стали основой глобального неолиберализма; с другой – обеспечили сохранение вертикальных иерархических структур управления крупным бизнесом.

Крайним проявлением таких процессов, как отмечает М. Кастельс, явилась «полая корпорация», представляющая собой «бизнес, специализированный на посредничестве между финансированием, производством и рыночными продажами, на базе установленной торговой марки и индустриального имиджа» [3, с. 168]. Это результат постепенного освобождения промышленных корпораций сначала от производственных подразделений, затем от инженерных служб и, наконец, от бухгалтерских и финансовых служб. Такая модель «сокращала затраты, но также увековечивала устаревшие организационные структуры, коренившиеся в логике модели массового производства в условиях олигополистического контроля рынка» [Там же].

Неспособность этих моделей кардинально решить проблему адаптивности на микроуровне экономической жизни вынудила исследователей обратить взгляды на сетевые формы экономического взаимодействия малых, средних и крупных предприятий, открывшиеся с распространением информационно-коммуникативных технологий. Реализация этого пути в XXI веке требует появления более гибких форм хозяйственной организации, деbüroкратизации бизнеса и трансформации традиционных управленческих структур на принципах партисипативной организации, предполагающих высокую степень свободы подразделений и отдельных сотрудников. В настоящее время такие тенденции являются полем широчайшего эксперимента, проводимого передовыми фирмами в различных сферах бизнеса. В конечном счете, по мнению М. Кастельса, это должно воплотиться в отказе корпораций от своего организационного «ядра» и утверждении «...модели «горизонтальной корпорации», которая часто подразумевает децентрализацию ее единиц и наделение каждой из этих единиц растущей автономией, позволяющей им даже конкурировать друг с другом, хотя и в рамках общей стратегии» [Там же].

Считается, что такие формы организации бизнеса отвечают требованиям императива адаптивности, что является условием выживания и возможной экспансии малой экономической системы в перспективе. Их необходимость и поиск конкретных путей реорганизации бизнеса предопределяется множеством факторов. К этому подталкивает высочайшая технико-технологическая гибкость производств, позволяющая им быстро переключаться на новые виды продукции, технологически обновляться, разворачивать и свертывать производство, перемещать его территориально. Универсальность оборудования, возможность его рекомбинации, легкость и модульность сооружений и т.п. позволяют современным предприятиям быстро возникать в определенном месте и при необходимости так же быстро покидать его.

Другой аспект микроэкономической адаптивности связан с возможностью быстро обновлять выпускаемую продукцию, переключаться на иные ее виды, расширять номенклатуру продукции и, в конечном счете, менять нишу бизнеса. Эти проявления диверсификации производства носят циклический характер. В истории большинства ведущих корпораций мира есть периоды доминирования специализации и «увлечения» диверсификацией деятельности, когда развитие фирмы приобретает конгломератный характер. Диверсификация производств позволяла предприятию, в условиях нарастающей неопределенности экономических процессов и угасающей доходности традиционных сфер деятельности, нащупывать новые перспективные сферы деятельности, обеспечивающие высокую прибыль точки притяжения инвестиций. Однако наряду с такой адаптивностью крупных предприятий все большее значение приобретает возрождение производства на заказ и гибкая специализация малых предприятий.

Обязательным условием успешного функционирования предприятия в новых условиях является его институциональная адаптивность. Институциональная эластичность позволяет предприятиям быстро менять организационную форму своей деятельности, трансформироваться, распадаться на части и собираться в крупные хозяйственные структуры. Однако ключевые составляющие такой эластичности определяются общим состоянием институциональной среды – системой отношений собственности, правового регулирования, распределении управленческих полномочий и т.п. Традиционная консервативность институциональных основ функционирования компаний преодолевается благодаря стратегиям строительства сети отношений между компаниями, функционирующим в разной институциональной среде. Она предполагает работу на многообразных национальных рынках на основе сетевых контактов. Это означает транснациональную интеграцию рыночных ниш и соответствующей рыночной информации. Основой функционирования такой системы является быстрый доступ к местной информации и возможность ее воплощения в гибких стратегиях рыночного поведения. Это дает возможность не только средним, но и мелким фирмам, зачастую основанным на ремесленном производстве и индивидуальном предпринимательстве, вступать в непосредственный контакт с крупнейшими корпорациями и формировать сетевые структуры.

Одним из ключевых моментов адаптивной способности является гибкость в использовании трудовых ресурсов. Сегодня это одна из самых консервативных и проблемных сторон деятельности предприятий. Тяжелое бремя социальных обязательств, детально регламентированное совокупностью правовых норм и регулируемое государственными и негосударственными институтами, не только подрывает экономическое положение предприятий передовых стран, но в силу своей косности затрудняет адаптивную трансформацию производств. Повышение гибкости в использовании труда становится условием выживания фирмы.

Увеличение мобильности труда затрагивает все категории работников и меняет структуру персонала современных корпораций. В ней все более четко проявляется различие между кадровым ядром, сохраняемым корпорацией, и подвижным контингентом так называемой располагаемой рабочей силы. Последнюю можно заменить автоматизацией, привлечь извне в зависимости от рыночного спроса на труд и потребности предприятия в трудовых ресурсах. Привлечение рабочей силы извне, распространение практики аутсорсинга и аутстаффинга являются неизбежным следствием возникновения сетевых форм организации бизнеса. При этом привилегированные представители кадрового ядра не только получают возможность побочных заработков, благодаря участию во внешних проектах, что повышает и диверсифицирует их доходы, но и приобретают более сильные позиции в отношениях с непосредственным работодателем. Такта, как отмечает М. Кастельс, такая система позволяет самым передовым предприятиям привлекать и использовать при необходимости дешевую и низкоквалифицированную рабочую силу в своей стране и за рубежом, интегрировать в глобальные производственные цепочки архаичные формы организации труда, вовлекать в производственные процессы труд иммигрантов и поденщиков [3, с. 262].

Отмеченные аспекты микроэкономической адаптивности являются не столько принципами прогрессивного преобразования форм организации бизнеса, сколько действенными факторами, влияющими на экономику предприятий. Включение этих факторов позволяет фирмам сокращать издержки и цены, менять их структуру и, главное, сохранять и расширять свою рыночную нишу в условиях глобальной экономической нестабильности и ускорения изменений. Именно эти спонтанные процессы способны изменить основы функционирования и стратегии развития субъектов экономики в условиях консерватизма институциональных структур и непредсказуемой хозяйственной среды.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Мейер, К.* Живая организация. Компания как живой организм / К. Мейер, С. Дэвис. – М. : Добрая книга, 2007. – 368 с.

2. Ясинский, Ю. Развитие национальной экономики: от доиндустриального до постиндустриального общества / Ю. Ясинский // Банкаўскі веснік. – 2015. – № 12. – С. 3–9.

3. Кастельс, М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.

*Поступила в редакцию 02.04.18*

**А. Н. Русак**

## РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ: ОПЫТ КНР

Целью статьи является изучение тенденций развития интернет-экономики в Китайской Народной Республике и ее места в экономической системе государства. Проанализирован опыт Китая при интеграции интернет-технологий в традиционные бизнес-модели. Рассмотрена динамика показателей ICTD КНР. Рассмотрены факторы, определяющие переход на новый уровень использования ИКТ, способствующие развитию цифровой экономики в Китае.

Процессы цифровизации общества, в силу их сложности и масштабности, определяют необходимость многостороннего сотрудничества государства, бизнеса, гражданского общества. Происходит активный переход от реального взаимодействия к виртуальному, посредством применения интернет-технологий. Изменения затрагивают не только социальную сторону жизни общества, но и экономическую. Отличительными особенностями интернет-экономики можно назвать наличие многоуровневой структуры взаимоотношений между экономическими субъектами посредством Интернета; глобальный характер ведения бизнеса; ускорение бизнес-процессов; изменение структуры затрат; изменение системы платежей; широкие возможности для креативности в предпринимательской деятельности; высокий уровень конкуренции.

Зарубежный опыт показывает, что наиболее жизнеспособными становятся такие бизнес-модели, которые переходят к комбинации традиционных бизнес-схем и элементов предпринимательской деятельности в информационной среде Интернета. Интересным в данном аспекте представляется опыт Китая в рамках внедрения стратегии «Интернет Плюс», целями которой являются использование преимуществ интернет-технологий, повышение производительности труда и увеличение общественного богатства.

Намеченный в стране курс на реализацию стратегии инновационного развития в рамках стратегии «Интернет Плюс» способствует интеграции интернет-технологий во все сферы хозяйственной и общественной жизни, позволяющих на основе использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и интернет-платформ осуществлять трансформацию традиционных отраслей [1].