

УДК 334.7

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ
ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

Медведева С.С.

*студент 1 курса магистратуры,
Российская таможенная академия,
г. Люберцы, МО, Россия*

Аннотация: Цель данной статьи – определить современные формы организации бизнеса в международной практике. В статье актуализируется вопрос широкого распространения сетевых структур организации международного бизнеса, определяются причины привлекательности сетевых бизнес-моделей. Рассматриваются основные тенденции развития глобальной экономической системы. Особое внимание уделяется таким современным бизнес-моделям, как аутсорсинг и франчайзинг. Определяется место крупнейших российских транснациональных корпораций на международной арене.

Ключевые слова: сетевая модель организации бизнеса, международный аутсорсинг, франчайзинг, франшизный пакет, транснациональная корпорация.

**THE MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF
ORGANIZATIONAL FORMS OF INTERNATIONAL BUSINESS**

Medvedeva S.S.

*the student of the 1st year of master's degree,
Russian customs academy,
Lyubertsy, Russia*

Annotation: The purpose of the article is to identify modern forms of international business organization. The article presents the question of the widespread network

structure of the business organization. There are consider the main trends of development of the global economic system. Particular attention is paid to such business models as autorsing and franchising. The place of large Russian transnational corporations is identified.

Keywords: the network model of the business organization, international autorsing, franchising, franchise package, transnational corporation.

В складывающихся условиях неопределенности развития мировой экономической системы и возникновения новых качеств международной конкуренции ввиду трансформации глобальных рынков возникает острая необходимость в поиске новых организационных форм международного бизнеса и качественно новых бизнес-моделей, которые отвечали бы современным требованиям рынка.

Изучением тенденций развития организационных форм ведения международного бизнеса занимались такие исследователи, как Александров С.Ю, Васильев В.Г., Горда О.С., Кантер Р.М. и др.

Появление новых организационных форм бизнеса находится в неразрывной связи с тенденциями развития мировой экономической системы. Как свидетельствует мировой опыт, главные тенденции развития глобальной экономики сегодня выглядят следующим образом:

- активное использование сетевой модели организации бизнеса;
- развитие аутсорсинга;
- использование технологий франчайзинга;
- главенство транснациональных корпораций (далее – ТНК) на международном рынке.

Международный бизнес в настоящее время концентрируется, главным образом, не на функционировании одной фирмы, а на сетях компаний, которые осуществляют общий бизнес. За счет синергии от объединения материальных и

нематериальных активов ряда предприятий формируются определенные конкурентные преимущества. Необходимо отметить при этом, что главенствующую роль в обеспечении конкуренции сегодня приобретают нематериальные активы, в частности, человеческий капитал, грамотный маркетинг и инновационный менеджмент [1].

В то время, когда мир стоит на пороге повсеместного перехода к постиндустриальному развитию, процессы кооперирования предприятий не только одной отрасли, но и смежных и даже различных сфер деятельности проявляются все ярче. Еще в конце XX века создание деловых сетей, основанных на сотрудничестве, стало предпосылкой к успеху компании в долгосрочной перспективе.

Сегодня трансформация организационных форм бизнеса в сетевые структуры очевидна. В развитых странах такие отрасли, как электроэнергетика, железнодорожный транспорт, организованы преимущественно посредством интеграции корпоративных структур. И если до середины XX века укрупнение бизнеса протекало в основном посредством слияний и поглощений, то затем этот процесс стал приобретать более сложный характер [2].

Сетевую организацию бизнеса в самом общем виде можно представить как интеграцию независимых компаний или индивидов, взаимосвязанных между собой технологическими цепочками, действующих на договорной основе для достижения общих целей и имеющих общую корпоративную структуру. Корпорации, входящие в международную сетевую экономическую структуру, являются юридически самостоятельными, но в какой-то степени экономически взаимозависимыми. Они связаны между собой прочными, сложными (скорее кооперационными, чем конкурентными) отношениями.

Международная сетевая экономическая структура – не новое явление для современной действительности. С середины 1980-х каждой год более чем на 25% увеличивалось количество международных стратегических альянсов. В сфере

информационных технологий темп роста составляет 3,8 раз, в области разработки новых материалов и автомобильной промышленности – 2,8 раз [3]. Такой вид сотрудничества предполагает высокую степень интеграции для достижения стратегических целей при сохранении самостоятельности партнеров. Во главу угла в условиях стремительно изменяющихся рынков ставится уже не обеспечение конкурентных преимуществ, а наличие надежного партнера и партнерских связей со стейкхолдерами в рамках альянса.

Следствием развития и распространения сетевой модели организации международного бизнеса стало появление такой новой организационной формы, как аутсорсинг.

Аутсорсинг сегодня – успешная бизнес-модель и эффективный способ ведения бизнеса. Функционирование замкнутых компаний зачастую является экономически неоправданным в современном мире, поскольку они переполнены сложнейшими бизнес-системами и излишними процессами, представляющими трудность в управлении, что влечет за собой снижение конкурентоспособности [4].

Международный аутсорсинг предполагает привлечение на платной основе в процесс создания стоимости товаров и услуг зарубежных партнеров путем передачи компанией-аутсорсером контрагенту определенных функций. Невозможно не согласиться, что всегда существуют организации, которые могут выполнить определенные функции бизнеса с наибольшей эффективностью ввиду специализации на выполнении данных функций. Аутсорсинг способствует концентрации компании на осуществлении основного бизнеса за счет передачи контрагенту вспомогательных элементов деятельности.

Мировая практика свидетельствует о том, что наличие долгосрочной аутсорсинговой стратегии есть конкурентное преимущество фирмы и эффективное средство ее адаптации к стремительно изменяющейся мирохозяйственной среде. Зачастую предприятия, не использующие механизм

аутсорсинга, признаются недостаточно эффективными и, как следствие, неконкурентоспособными.

Преимущества, которые получает организация при использовании аутсорсинга, представлены на рис. 1.

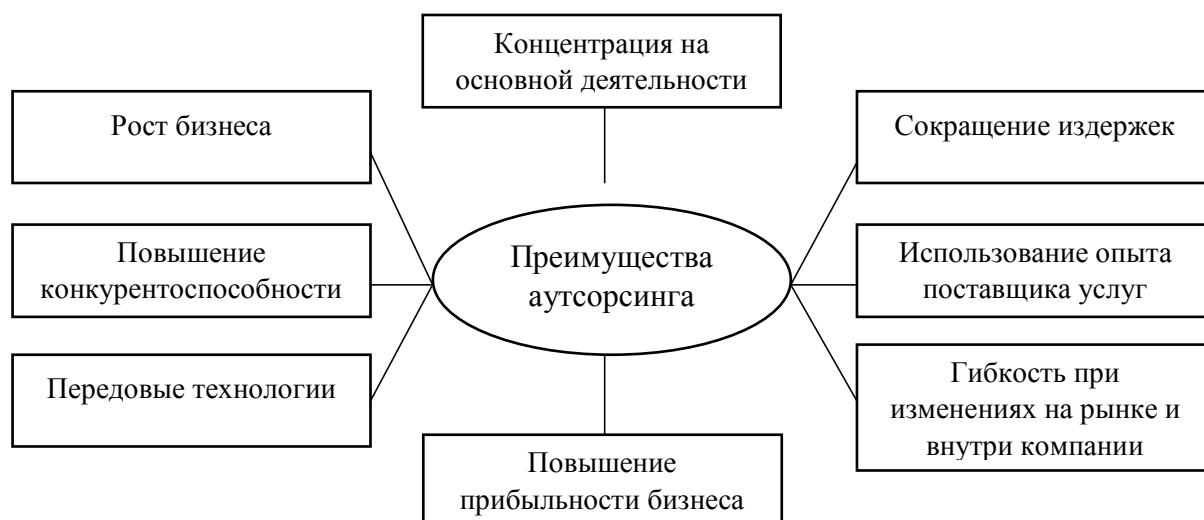


Рис. 1 Преимущества аутсорсинга

Родоначальником и лидером рынка современного аутсорсинга является аутсорсинг информационных технологий. В международном бизнесе широкое распространение получили также производственный аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов: управление кадрами, бухгалтерия, логистика и др. Исследователями Института аутсорсинга Соединенных Штатов выделяется также географический аутсорсинг, предполагающий перенесение части бизнеса на продолжительный срок в страны с более низкими издержками на производство. Например, такая страна как Индия размещает у себя свыше 80% мирового аутсорсинга IT-услуг.

Еще одной эффективной формой выхода компании на зарубежные рынки является использование технологий франчайзинга.

Франчайзинг – это такая форма ведения бизнеса, при которой одно юридическое лицо (франчайзер) предоставляет другому юридическому лицу

(франчайзи) право использовать свои опыт, знания, ноу-хоу, которые уже создали себе определенный имидж у потребителей.

Франчайзинг помогает компаниям успешно расширяться, не неся при этом колоссальных административных затрат и издержек на управление широкой сетью предприятий. Такая форма ведения бизнеса удобна для всех участников рыночных отношений: субъекты малого предпринимательства получают в распоряжение стабильный доходный бизнес с раскрученным брендом, а крупная зарекомендовавшая себя на рынке компания получает возможность расширить и упрочить свои позиции, получить дополнительный доход в виде роялти [5].

Стоит отметить, что организация, приобретающая франшизу, получает не только право осуществлять продажу товаров или оказывать услуги под товарной маркой известного бренда, но и использует целый ряд дополнительных элементов франчайзера, которые в совокупности называют «франшизный пакет».

Франшизный пакет включает в себя следующее [6]:

- полную бизнес-концепцию;
- все атрибуты бизнеса: товарные знаки, логотипы, форменную одежду и дизайн помещений;
- бухгалтерские и финансовые системы;
- помощь в обучении управлением бизнеса;
- постоянная поддержка после запуска сети;
- маркетинг и рекламная поддержка.

Работа по системе франчайзинга сегодня приобрела широкую популярность за счет того, что накладные расходы организации такого бизнеса существенно ниже. Франчайзи не нужно инвестировать большие средства в помещения, транспорт, униформу или раскручивание своего собственного бренда. На российском рынке франшиз безусловным лидером является сфера

торговли (магазины мужской и женской одежды и пр.). Второе место занимают рестораны общественного питания (Mc'Donalds, KFC, Burger King и т.д.).

Рассматривая современные формы организации международного бизнеса, особое внимание необходимо уделить транснациональным корпорациям (далее – ТНК). ТНК – это крупная организация, имеющая подконтрольные активы за пределами страны базирования. К таковым могут относиться не только производственные организации, но также банки, пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании. На транснациональные корпорации приходится половина всего мирового промышленного производства, 70% мировой торговли, 40% из которых – внутренняя торговля отдельных ТНК [7].

В настоящий момент влияние крупных ТНК на международный бизнес огромно. По данным рейтинга Fortune Global 500, среди российских корпораций, которые в 2019 году имели наибольшие долгосрочные производственные активы за рубежом, выделяются следующие: ПАО «Газпром» (42 место в рейтинге), «Лукойл» (50 место), «Роснефть» (86 место), «Сбербанк» (255 место). Так, 3 из 4 представленных компаний – нефтегазодобывающие, 1 компания – представитель банковского сектора [8].

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящий момент среди наиболее динамично развивающихся ТНК приобрело широкое распространение использование сетевой модели глобальной организации. Такая модель снимает вопрос выбора между централизованным и децентрализованным управлением путем создания единой сети связанных между собой региональных центров, базирующихся в нескольких стратегически важных для ТНК странах. Сетевая бизнес-модель пользуется широким спросом у японской Toyota, голландской Philips, американской Dell, сотнями операторами мобильной связи и рядом других ТНК.

Библиографический список

1. Горда О.С., Горда А.С. Трансформация форм организации международного бизнеса / О.С. Горда, А.С. Горда // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – С.1-5.
2. Александров С.Ю. К вопросу развития сетевых форм организации бизнеса в промышленности / С.Ю. Александров // Вестник Инжэкона. Серия: экономика. – 2010. -№2. – С.333-335.
3. Кантер Р.М. Преимущества сотрудничества. Harvard Business Review. Идеи, которые работают. Стратегические альянсы. / Р.М. Кантер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 22.
4. Каратунова Н.Г. Новые формы организации бизнеса с использованием современных средств передачи данных / Н.Г. Каратунова // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2018. -№2. – С.117-118.
5. Васильев В.Г. Франчайзинг как форма организации бизнеса / В.Г. Васильев // Modern science. – 2019. -№5. – С.85.
6. Murray, Iain. The franchising handbook: the complete guide to choosing a franchise. London, Kogan Page Limited, 2016. - 227 p.
7. Стрекаль Е.Ю. Организационные формы международного бизнеса / Е.Ю. Стрекаль // Управление социально-экономическим развитием регионов. – 2018. – С.332.
8. Fortune Global 500 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://fortune.com/global500/2019/search/?hqcountry=Russia> (Дата обращения: 01.06.2020).

Оригинальность 96%