

2.2. Динамика

Стратегия местной территории колеблется между партнерским поведением внутри территориальной группы и конкуренцией между и внутри территориальных групп. Партнерство получает двойную обоснованность: с одной стороны, оно объединяет ресурсы местной территории, а с другой — позволяет каждому предприятию улучшить свою конкурентную способность. В этом смысле речь идет о коллективных действиях (Rastoin, 1997; De Sainte Marie & Casabianca, 1998), где сотрудничество питает опыт и обмен информацией (Aoki, 1990). На данной стадии наших размышлений потенциал ресурсов и особенно его эксплуатация остаются общими и не позволяют разъединить предприятия, вовлеченные в коллективную стратегию. М. Маршенэ (M. Mouchesnay, 2001) и Торрес (Torres, 2001) дают новое объяснение, различая дух индивидуального и коллективного предприятий. Именно дух индивидуального предприятия, или индивидуальное предпринимательство, позволит руководителю ориентировать свою стратегию путем единого сочетания трех ресурсов, которые составляют местную территорию таким образом, чтобы на основе совместных знаний каждый строил свои единственные умозаключения, основу своей центральной компетенции (Mask, 95).

Можно резюмировать двойственность между сотрудничеством и конкуренцией, индивидуальной стратегией и стратегией коллективной, используя понятие "состояние ума", которое предстает как достаточно общее, чтобы допустить все эти концепции.

Состояние ума руководителя регулирует объединение и сочетание ресурсов для разработки центральной компетенции, свойственной предприятию местной территории.

Я.С. Мицкевич
МИД Беларуси (Минск)

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Республика Беларусь, располагающая широкой сетью проектных и научно-исследовательских организаций, огромным потенциалом высококвалифицированных инженерных кадров в различных областях, не только не имеет организованного выхода на международный рынок инжиниринговых услуг, но и не в состоянии обеспечивать свои потребности на внутреннем рынке.

Беларусь не только не представлена в таких авторитетных международных организациях, как Европейская федерация инженерно-консультационных ассоциаций или Международная федерация инженеров-консультантов, но даже не имеет национального объединения профессиональных инжиниринговых организаций, которое взяло бы на себя координацию их деятельности и информационно-методическое обеспечение. Именно низкий уровень организационно-методических знаний в области инжиниринга не позволяет белорусским организациям занять достойное место на международном рынке инжиниринговых услуг.

В международной торговле инжиниринговыми услугами, как и в практике зарубежного строительства, выбор фирмы-подрядчика происходит в процессе торгов (тендеров) или в ходе прямых переговоров. Наиболее часто используется форма торгов, основанная на сопоставлении заказчиком предложенных инжиниринговыми компаниями ставок вознаграждения за выполнение оговоренного объема работ. На торгах, как правило, выигрывает фирма, предложившая самый низкий уровень оплаты услуг, однако при окончательном утверждении победителя заказчик учитывает целый ряд дополнительных факторов, характеризующих потенциал инжиниринговой фирмы. К ним относятся:

- техническая квалификация, качество услуг;
- доступ к наиболее подходящей технологии через контакты с научно-исследовательскими институтами и техническими университетами в соответствующей области;
- способность обеспечивать высококомпетентное управление проектом;
- возможность предоставления помимо услуг ноу-хау и т.д.;
- гибкость в адаптации к быстроизменяющимся условиям;
- знание законодательства страны заказчика;
- способность определять новые возможности в бизнесе;
- международная репутация, соответствующий зарубежный опыт, положение на местном или региональном рынке;
- способность выполнять задания в самые короткие сроки;
- внимание ко всем потребностям заказчика;
- финансовая поддержка.

Уровень требований, предъявляемых к инжиниринговым фирмам, постоянно повышается. Во многом это связано с сокращением спроса на строительство новых технических объектов в развива-

ющихся странах и повышением роли инжиниринга в области модернизации предприятий, организации производства и контроля, обучения персонала, внедрения эффективных методов планирования и систем управления производством и ресурсами.

Поэтому в настоящее время основной ареной конкурентной борьбы становятся рынки развитых стран, на которых могут соперничать только технически оснащенные инжиниринговые компании, владеющие новейшими технологиями, передовыми ноу-хау и организующие свои операции на современном уровне стратегии маркетинга. Это, в свою очередь, влияет и на условия спроса на рынках развивающихся стран, где, с одной стороны, усиливается конкуренция национальных инженеров-консультантов, а с другой — ужесточаются требования к иностранным инжиниринговым компаниям.

В этих условиях, чтобы оставаться конкурентоспособной, инжиниринговая фирма должна существенно диверсифицировать набор услуг (включить услуги в сфере экономики, торговли, финансов, кадровой политики и других смежных областях), который она может предложить заказчику, повысить их качественный уровень и производительность.

Важнейшим фактором конкурентоспособности инжиниринговых фирм является преимущество в области технологий — способность найти, приобрести или самостоятельно разработать новую уникальную технологию в той или иной сфере инжиниринговой деятельности. Руководителем проекта чаще всего назначается инжиниринговая компания, которая обладает уникальными ноу-хау в области управления, позволяющими сократить стоимость и сроки реализации проекта.

Одним из ключевых факторов конкурентоспособности инжиниринговых фирм, помимо умения сконцентрировать производственно-технические и организационные ресурсы (тесные взаимосвязи со строительными компаниями и с поставщиками оборудования и материалов), является возможность привлекать для реализации проекта финансовые средства. В этой связи исключительную роль играет взаимодействие инжиниринговых фирм с национальными и международными финансовыми и банковскими структурами.

Таким образом, выход на международный рынок инжиниринговых услуг, который был не простой задачей и в предыдущие годы, в настоящее время связан с еще большими трудностями. В условиях жесткой конкуренции эффективное продвижение инжиниринговыми организациями из стран с переходной экономикой услуг на зарубежные рынки может быть обеспечено за счет развития сотрудничества с ведущими национальными и международными инжиниринговыми компаниями посредством создания совместных предприятий либо участия в реализации проектов на условиях субподряда.

А.В. Сирко
Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
Н.Н. Найдич
Киевский национальный торгово-экономический университет

КОРПОРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ УКРАИНЫ

Условием и результатом рыночной трансформации экономики индустриального типа является формирование мощного корпоративного сектора. Роль корпоратизации в качестве условия системных преобразований в посттоталитарной экономике состоит, во-первых, в акционировании предприятий как способе разгосударствления и приватизации государственной собственности; во-вторых, в создании конкурентной среды за счет предприятий различных форм собственности и хозяйствования; в-третьих, во внедрении в экономическую систему эффективных механизмов привлечения капитала и интеграции национального хозяйства в мировую экономику. Предполагаемым результатом широкомасштабной реструктуризации переходной экономики в условиях глобализации, несущей не только широкие возможности сотрудничества стран, но и реальные угрозы национальной экономической безопасности, должны явиться, по нашему убеждению, в числе прочих достижений крупные интегрированные структуры корпоративного типа, чьи стратегические предпринимательские интересы во многом пересекаются с общенациональными интересами.

Становление корпоративного сектора в транзитивной экономике, как показывает опыт многих стран, представляет собой весьма противоречивый, остроконфликтный процесс. Он отражает не только объективно присущую акционерной собственности и корпорации как форме хозяйствования совокупность противоречий, но и специфику проявления последних в условиях отсутствия или неполноты соответствующей нормативно-правовой базы, слабости конкуренции, неразвитости рыночной инфраструктуры, отсутствия корпоративной культуры и полноценных институтов гражданско-