

нию ассимиляции отходов, выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, в том числе и для продукции, после ее приобретения и использования потребителями), является неотъемлемой частью процесса создания результатов труда на производстве, т.е. еще одним производственным фактором. Во-вторых, все больше факторов указывают на то, что “отдающие” и “принимающие” возможности окружающей среды ограничены. Например, при размещении отходов (выбросов, сбросов загрязняющих веществ), которые можно рассматривать как своеобразный комбинированный продукт производственного процесса, приемные возможности почвы, воды, воздуха по их ассимиляции уменьшаются. Другой важнейший аспект необходимости внедрения экологических приоритетов развития состоит в том, что для поддержания темпов экономического роста в условиях экстенсивного типа воспроизводства необходимо выделять все больше средств в природоэксплуатирующие отрасли. Истощение отдельных видов природных ресурсов, в свою очередь, требует значительных капиталовложений для поиска и разработки новых ресурсов или эксплуатации уже имеющихся. Все больше средств приходится привлекать для решения социальных проблем, связанных с ухудшением экологических условий проживания населения, ростом заболеваемости и смертности. Поэтому из существующих в настоящее время теорий преимущество получила неоклассическая теория экономики, в которой введены природоохранные ограничения и требования, что вынуждает рассматривать окружающую среду как составную часть экономики предприятия.

Национальная концепция устойчивого развития позволяет по-новому переосмыслить стратегию перехода к социально ориентированной рыночной экономике, которая, в конечном итоге, должна быть направлена на достижение гармоничного единства и взаимодействия производительных сил, производственных отношений и надстройки. Совершенствование производственных отношений необходимо рассматривать с позиции стабилизации, а затем и устойчивого развития экономики, при которой создаются предпосылки для улучшения материального благосостояния и духовного возрождения общества, обеспечивается экологическая безопасность настоящего и будущего поколений людей путем последовательного достижения на каждой конкретной территории качества среды обитания, отвечающего нормативным требованиям, а также восстановления и сохранения биосферного равновесия.

Важным моментом стратегии экологизации экономики белорусских предприятий в условиях становления рыночных отношений является формирование институтов частной собственности, которые касаются и развития предпринимательства в сфере природопользования. Это, в свою очередь, предполагает интенсивное формирование рынка экологического предпринимательства, демократизацию механизма приватизации государственной собственности с одновременным ужесточением системы государственного контроля за соблюдением экологической безопасности субъекта хозяйствования.

Кристоф Леронс (Christophe Leyronas)
Университет Монтескье, Бордо IV (Франция)

СЕТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОГРАНИЧЕННОЙ СРЕДЕ

Начиная с середины 70-х гг., наблюдается увеличение работ по новым формам организации (группа, постгериархическое предприятие, квазифирма и т.д.). Стадия переустройства предприятий ускоряется в течение 80-х гг., вызывая тем самым создание кооперативных структур типа сети предприятий. Эти элементы способствуют развитию стратегии более сложных структур предприятий в той мере, когда они пытаются найти удовлетворительный уровень эффективности/производительности, комбинируя переменные величины, касающиеся как организации, так и отношений “продукт—рынок”.

Следует отметить, что с начала 90-х гг. увеличилось количество диссертаций или исследований, касающихся сотрудничества между малыми и средними предприятиями. Бутейе (Bouteiller, 1997) выдвигает несколько исследований группы консультантов, которые констатируют, что сотрудничество является отныне стратегической альтернативой для малых и средних предприятий. С этого момента проблема развития малых и средних предприятий при помощи их организации/стратегии предполагает рассмотрение вопросов, связанных с контекстом, благоприятным к их пользе.

1. Определение сети предприятий

Сеть как форма длительного сотрудничества между предприятиями определяется как “про-

странство коллективного труда и обмена“, которое порождает “коллективную динамику“ (Maillat, Crevoisier, Lecoq, 1991), даже если собственность остается разделенной.

Можно отметить, что “фирма находится интегрированной в сеть, в построенную, организованную и законченную систему межорганизационных, межличностных, формальных и неформальных, рыночных и вне рыночных отношений и располагает своими собственными правилами функционирования. Сеть создает и определяет специфическую окружающую среду, пространство многочисленных взаимоотношений, сотрудничества и партнерства, к которому фирмы относятся и в котором участвуют“ (Lecoq, 1989).

2. Польза сети для предприятий малого размера

В первое время вопрос о целесообразности сетей приводит к анализу временных аспектов отношений между предприятиями. Внесение отношений в достаточно долгий временной горизонт (эффект повторения) изменяет ожидания и поведение партнеров. И напротив, применение отношений сотрудничества в рамках отдельного проекта (группирование, чтобы противостоять рынку) вызывает различные ожидания. Помимо анализа динамики отношений сотрудничества между предприятиями должен быть затронут и вопрос самих отношений. Этот вопрос приводит нас к анализу мотивов и детерминантов, приведших предприятия к участию или созданию сети.

Временность сети и стоимость между краткосрочностью и долгосрочностью

В первое время анализ стоимости сети приводит к вопросу потребительной стоимости. Затраты или взаимодополняемость активов/компетенций совершены участниками, чтобы подтвердить обращение к данному типу организации. С их точки зрения принадлежность к сети имеет воздействие на краткосрочный успех их предприятий.

Руководители опрошенных предприятий настаивают на способности развивать новые проекты и особенно новые услуги в рамках сети. Сотрудничество позволяет ускорить виды обучения, касающиеся технических или коммерческих навыков (Urban & Vendemini, 1994). Также Аоки (Aoki, 1986) вводит понятие “отношенческого партнерства“, которое требует принятия во внимание процесса обучения. В этой концепции сеть разрешает внедрение “схемы деятельности“.

Гаффард (Gaffard, 1989) подчеркивает дуализм подходов, касающихся промышленного сотрудничества. Они позволяют “отвечать противоречию требования эффективности и краткосрочной (управление себестоимостью) и долгосрочной (способность быть мобильной) прибыльности“.

Отношение “стоимость—затраты/издержки“

Вопрос затрат развивался различными теоретическими течениями (теория стоимости сделок, теория агентства и т.д.). Помимо этих теоретических аспектов ретикулярные отношения могут, согласно Ёхансону (Johanson) и Маттсону (Mattson) (1987), сократить стоимость обмена и себестоимость продукции, способствовать развитию уровневой экономики вне фирмы (Bresson & Amesse, 1991) или же минимизировать стоимость покупки и развития. Предприятие может также внедрить стратегию избежания возмощности. “Освобождение“ полученного капитала позволяет ему участвовать в других проектах или уменьшить свои прямые инвестиции. В последнем случае сокращается финансовое замораживание, а также потребности в собственных фондах, что влечет за собой улучшение некоторых коэффициентов рентабельности. Одно из предприятий использовало данный механизм, чтобы выйти из долгов. Стабильные ресурсы трансформируются в циркулирующий актив. А фиксированные издержки становятся в некоторой степени полупеременными издержками. Этот тип поведения выражает исследование гибкости.

Сеть, уменьшающая риски и неуверенность

Различные подходы настаивают на факте, что кооперативные организации дают ответ на неуверенность (Bresson & Amesse, 1991), т.е. коллективный ответ, как это подчеркивает “Industrial and Marketing Purchasing“ (“Промышленное и Маркетинговое Приобретение“), и в общем ответ на эволюцию окружающей среды. Так, создание кооперативной организации уменьшает, по Фридбергу (Friedberg, 1993), неуверенность, вытекающую из окружающей среды, создавая продаваемую окружающую среду. Что касается Ричардсона (Richardson, 1972), “борьба фирм против систематической и стратегической неуверенности приводит их к созданию форм сотрудничества между предприятиями, предназначенных усилить их степень контроля над их окружающей средой“.

Участие в сети позволяет предприятиям сократить риски эксплуатации предприятий и риски инвестирования посредством взаимопомощи. Как отмечают Урбан (Urban) и Вендемини (Vendemini, 1994), разделимыми являются коммерческие риски, риски покупки, развития/роста. По мере того как активы разделены между различными предприятиями, риск, связанный с их собственностью, также распределяется между различными предприятиями. В то же время сеть гарантирует более легкий доступ (обеспечение снабжения) к ресурсам, находящимся у других членов сети. В этих условиях кооперативная организация образует “общий фонд“ ресурсов. Сеть приводит в

движение стратегии избегания возможности, которые уменьшают вероятные необратимые издержки в силу проблем непереводаемости активов. При помощи сети предприятия оставляют за собой возможность выбора замедленного действия при условии, что этот дифференциал во времени не сократит их будущую конкурентоспособность.

В общем эта концепция сети делает акцент на пределы внутренних способностей предприятия (квалификацию, финансовые средства, информацию и т.д.) по отношению к отмеченной эволюции (технологии, рынки и т.д.), к его уязвимости (сложности отношений, турбулентности и доступности) и к трансорганизационному характеру даваемых ответов (Gordon, 1990).

Сеть: коллективные инвестиции

Как отмечает Морван (Morvan, 1991), "отношения сотрудничества все меньше располагаются в строгой перспективе краткосрочных затрат (сделка, производство), но вписываются в самую суть определения долгосрочной глобальной стратегии". Таким образом постепенно переходят от процесса обмена к процессу создания стоимости. Следовательно, для предприятий сеть предстает как средство внедрения с партнерами (предприятиями или другими организациями) проекта, превосходящего возможности (материальные и/или нематериальные) предприятия, одновременно гарантируя некоторое регулирование, организацию обмена. Предприятие сталкивается с дилеммой между вовлечением ресурсов, чтобы обеспечить свое развитие, и их нахождением за пределами предприятия (на рынке), чтобы минимизировать любую проблему необратимости. Сеть вызывает создание новых ресурсов путем их комбинирования и объединения. Она позволяет увеличить возможности перераспределения существующих ресурсов (Bresson & Amesse, 1991) и производства синергии. Сеть вызывает эффект рычага (Hamel & Prahalad, 1993). Включение в сеть способствует таким образом производству "организационной квазиценности", т.е. "избытка эффективности, который вызван совместным использованием активов производства, благодаря специфическому способу координации" (Brousseau, 1993). В рамках отношений, которые вписываются в длительный процесс обмена, участники в действительности будут совместно развивать компетенции, а организационное обучение установится между участниками через эффективную систему коммуникации.

Учитывая характеристики сетей, эта форма организации и стратегии сделает возможным для малых предприятий управление внешними и внутренними ограничениями. Если признаем, что количество и интенсивность этих ограничений имеют высокую вероятность находиться в переходных экономиках, тогда сеть предприятия может стать средством развития предприятий, не являясь однако панацеей. Это средство позволяет предвидеть развитие через новую схему организации предприятий.

*Стефани Лу (Stephanie Loup), Марион Польж (Marion Polge)
Монпелье, Авиньон (Франция)*

МЕСТНАЯ ТЕРРИТОРИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Данное сообщение предлагает размышления о развитии стратегии местных малых и средних предприятий, расположенных, в частности, в странах Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Глобализация рынков сопровождается унификацией предложения, но многие исследования указывают на устойчивость местных способов снабжения (Usinier, 1996, Babaou, 1996) и различного международного спроса. Политическая и экономическая открытость этих стран в течение предыдущего десятилетия должна позволить получить новые возможности, одновременно сохраняя собственную идентичность. Особая ситуация, которую вызывает переход плановой экономики к экономике рыночной, приводит к переосмыслению области международного развития и ее места на отдельной территории. Что касается малых и средних предприятий, большинство процессов интернационализации встраиваются в местные условия, придавая территории определяющую роль. Но все предприятия, расположенные на территории, не знают или не могут эксплуатировать местные богатства. Цель данного сообщения — понять процесс, через который местная территория может стать источником конкурентного преимущества.

Построение местной территории требует коллективных стратегических действий. Но кроме этого сотрудничества должна существовать специфика каждого предприятия, чтобы отличаться от своих конкурентов. Чтобы изучить коллективную мобилизирующую способность образующих территорию ресурсов, а затем способность построения центральной компетенции, свойственной каждой территории, мы избрали подход "основывающий ресурс" ("resource-based"). Это теоретическое