

**ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СЕТЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЗМА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

**THE QUESTIONS OF APPLICATION OF THE NETWORK INTEGRATION
OF ENTERPRISES OF THE TEXTILE INDUSTRY
IN TERMS OF DYNAMISM OF THE ENVIRONMENT**

Е.Н. НИДЗИЙ, Р.Р. ЧУГУМБАЕВ
E.N. NIDZIY, R.R. CHUGUMBAEV

(Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет,
Российский университет транспорта (МИИТ))
(Moscow State (National Research) University of Civil Engineering,
Russian University of Transport (MIIT))
E-mail: elena.nidziy@mail.ru; romanry@ya.ru

Высокая волатильность внешней среды современных экономических субъектов нарастает, что создает предпосылки для применения защитных механизмов. Перед российскими предприятиями текстильной промышленности стоит комплекс сложных задач, решение которых обеспечит конкурентоспособность и лидерские позиции. В данной статье исследуются проблемы целесообразности применения предприятиями текстильной промышленности сетевых форм интеграции. При этом учитывалось развитие подходов теории заинтересованных сторон, диджитализация экономики, развитие калаборационных отношений.

The high volatility of the external context of modern economic actors is growing, which creates prerequisites for the application of protective mechanisms. Before the Russian enterprises of the textile industry is a complex task, solution of which will ensure the competitiveness and leadership position. This article investigates the problem of viability of the enterprises of the textile industry of network forms integration. Taking into account the development approaches of the stakeholder theory, the digitalization of the economy, the development of collaboration relations.

Ключевые слова: сетевое взаимодействие, конкурентоспособность, заинтересованные стороны, капитал отношений.

Keywords: network interaction, competitiveness, stakeholders, relational capital.

В условиях глобального динамизма факторов, влияющих на развитие экономических субъектов, наблюдается развитие управленческих методов, способных защитить от возникающих угроз и раскрыть возможности занятия выгодных позиций. Одним из таких методов является внедрение сетевых форм взаимодействия экономических субъектов.

Развитие сетевых форм способствует повышению результативности взаимодействия экономических субъектов, объединивших некоторые ресурсы для получения определенных преимуществ [1].

Конкурентоспособность отечественных текстильных предприятий за годы рыночных преобразований, политических изменений, экономических кризисов и других

последствий постсоветских преобразований существенно снизилась. Значительная часть отечественных производств была ликвидирована и замещена импортными поставками текстильной продукции. Дефицит финансирования не позволял осуществлять традиционное производство, не говоря уже о внедрении конкурентоспособных технологий [2].

В настоящее время необходимы инструменты, позволяющие создать благоприятную среду для восстановления позиций отечественных производителей, их технологического обновления, реализации стратегически безопасного для России масштаба производства.

Сетевые формы взаимодействия способны стать тем инструментом, который создаст факторы роста возможностей всестороннего развития и защитные механизмы от возникающих угроз волатильной внешней среды.

Поэтому данное исследование связано с проблемами целесообразности сетевого взаимодействия отечественных предприятий текстильной промышленности в условиях динамизма внешней среды.

Сетевое взаимодействие экономических субъектов может принимать различные формы: кооперации, союзы, деловые объединения, партнерство, договоры сотрудничества и т.д. При этом диджитализация экономики способствует развитию новых форм, а также развитию эффективности управления и функционирования сетевых форм интеграции, необремененных формально-правовыми аспектами. Главным фактором интеграции становится взаимный интерес и выгоды от совместных усилий.

Значимость кооперационной работы в среде специалистов управления российскими текстильными предприятиями высоко оценивается. Более того, ее некоторые формы широко реализуются. Так, в Ивановской области функционирует АО "Кластерная текстильная компания "Иврегионсинтез", в основу работы которой положен кластерный принцип работы для реализации инновационного развития производства. Ивановские производители активно вступают в партнер-

ские отношения для реализации передовых технологических проектов.

Все это говорит о том, что возрастает роль научно обоснованных подходов к оценке целесообразности калаборационных решений. Состояние текстильной промышленности в России имеет национальное и региональное стратегическое значение. Поэтому оценивая инновационные решения в направлении сетевой интеграции, следует давать многоаспектные оценки [3]. Очевидно, что партнерские отношения позволяют принести существенные выгоды при решении задач инвестиционной, операционной и финансовой деятельности. При этом экономические субъекты получают преимущества в конкуренции за рынок сбыта, материальные, трудовые, интеллектуальные ресурсы, возможность применения передовых инновационных производств и т.д. Однако высокое качество решения задач инвестиционной, операционной и финансовой деятельности является необходимым условием успешного ведения бизнеса, но недостаточным. Современная бизнес-среда предъявляет высокие требования к экономическим субъектам. При этом нарастающий динамизм таких требований расширяет многоаспектность принятия управленческих решений не только в долгосрочном, но и в краткосрочном периоде. При относительно стабильных условиях внешней среды влияние многих факторов исключалось, или, как принято в таких случаях говорить, "элиминировалось", а использовалась только релевантная информация. Тенденция к нестабильности внешней среды в краткосрочном периоде приводит к существенному снижению качества управленческой работы, выстроенной в соответствии с классическими подходами и стандартами.

Понимая динамизм внешней среды, менеджмент современных успешных экономических субъектов руководствуется ориентацией на удовлетворение требований ключевых групп заинтересованных сторон. Проводится работа по выстраиванию взаимоотношений с данными группами [4]. Современный менеджмент старается обеспечить лояльность ключевых заинтересованных сторон, которые чувствуют заботу, собственную вовлеченность в процессы

принятия решения и решения социальных, экологических, экономических проблем. Так, работа с ключевыми потребителями включает такие мероприятия, как совместные заседания (совещания) для определения различных направлений бизнеса, связанных с разработкой новых видов продукции, ценовой политики, программ развития отношений с потребителями и т.д. Такие доверительные отношения несут организации значительные выгоды, которые прежде всего выражаются в установлении долгосрочных доверительных связях и стимулировании продаж.

Взаимоотношения с покупателями во многом связаны с взаимоотношениями организации с другими заинтересованными сторонами. Особенно это очевидно, если продукция организации является промежуточным звеном в технологической цепочке. Тогда работу по формированию отношений с потребителями целесообразно связывать с процессами по формированию отношений с поставщиками. Некоторые компании стараются повлиять на поставщиков, разрабатывают стандарты их процессов, программы сотрудничества и другие меры.

Конкуренты – наиболее трудно поддающаяся влиянию группа заинтересованных сторон. В то же время организации находят формы влияния на конкурентов, определяют совместные интересы для сотрудничества, открывают новые возможности в формировании партнерских отношений. Поэтому правильная работа с организациями-конкурентами способна принести существенные выгоды компании и снизить операционные риски.

Все это свидетельствует о необходимости обеспечения систематической работы по управлению взаимоотношениями с заинтересованными сторонами. Создавая партнерские сообщества, сети и другие подобные формы интеграции с заинтересованными сторонами, организации обеспечивают себе возможность влиять на внешнюю среду, а не только приспосабливаться через внутренние трансформационные процессы, которые, безусловно, важны для российских предприятий текстильной промышленности.

В условиях высокого динамизма внешней среды компании стараются не только адаптироваться к происходящим изменениям, но также активно воздействовать на происходящие изменения. Сетевая интеграция способна, с одной стороны, создать свою относительно стабильную среду для ее участников, а с другой – аккумулировать силы для воздействия на происходящие изменения. При этом организация становится активным элементом внешней среды и уже отсюда воздействует на расширение возможностей организации.

Крупные промышленные ассоциации, союзы, альянсы, участники всероссийских, международных постоянно действующих форумов способны оказать влияние на изменение политических, правовых, технологических, экологических, социальных внешних факторов, обеспечивать импульсы изменения налоговой, денежно-кредитной политики региона или государства. В зависимости от степени активности компании по работе, связанной с оказанием влияния на формирование благоприятной среды бизнеса, объем вовлеченных на это финансовых ресурсов может представлять ощутимые для нее суммы. Поэтому при планировании работ в составе промышленных альянсов необходимо дать экономическое обоснование предполагаемых капитальных затрат. Для этого требуется оценка получаемых эффектов и результатов, выраженных по возможности в количественно измеримых показателях. Если говорить об эффектах, получаемых компанией от работы в деловых объединениях и других подобных формах сетевой интеграции, то можно указать ряд получаемых преимуществ, позволяющих укрепить ее экономический потенциал. Один из наиболее обобщающих эффектов заключается в повышении конкурентоспособности экономических субъектов. При этом конкурентоспособность понимается в широком смысле – как комплексное понимание. Кроме того, существенным результатом является повышение деловой репутации, имиджа компании. Деловая репутация является достаточно значимым приобретением, поскольку активно помогает при работе со

всеми заинтересованными сторонами [6]. Объединение воспринимается заинтересованными сторонами как более авторитетное, более надежное, профессиональное, ответственное образование. Статусы участников таких объединений формируют доверие и повышают лояльность заинтересованных сторон, что само по себе представляет для предприятия ценный актив. Именно высокая степень лояльности формирует такие важные характеристики современной экономики организации, как клиентский капитал, социальный, политический и другие виды капиталов отношений [5]. Направления работы по обеспечению лояльности ключевых заинтересованных сторон во многом связаны и с реализацией принципов устойчивого развития [6]. Сети позволяют придать необходимую масштабность проектов, связанных с социальной и экологической ответственностью бизнеса, за счет совместной работы.

ВЫВОДЫ

1. Исследование показало, что роль научно обоснованных подходов к оценке эффективности интеграционных процессов существенно возрастает в условиях динамики внешней среды. При этом применение теории заинтересованных сторон раскрывает широкое понимание целесообразности участия предприятий текстильной промышленности в сетевых формах интеграции. Создавая сети, компания создает сетевой капитал, а принимая активное участие в них, формирует важнейшие элементы капитала отношений.

2. Результаты представленной работы должны найти отражение в дальнейшем развитии исследований в сфере инновационного обновления российских предприятий текстильной промышленности, повышения их конкурентоспособности, формирования потенциала для эффективной реализации направлений устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Huggins R., Johnston A., Thompson P. Network capital, social capital and knowledge flow: how the na-

ture of inter-organizational networks impacts on innovation // *Industry and Innovation*. – V. 19, № 3, 2012. P.203...232.

2. Иткинд А.Н., Смоляков А.С., Айсина Ф.Ш. Современные проблемы и особенности развития легкой и текстильной промышленности в России // *Наукоедение: Интернет-журнал*. – 2010, № 2. С.1...16.

3. Бариленко В.И. Концептуальные основы выбора путей инновационного развития хозяйствующих субъектов // *Экономика. Бизнес. Банки*. – 2014, № 1 (6). С. 8...23.

4. Bourne L. Stakeholder relationship management //ed: Surrey, England: Gower Publishing. – 2009.

5. Когденко В.Г., Мельник М.В. Интеллектуальный капитал и его роль в оценке устойчивости экономического субъекта // *Учет. Анализ. Аудит*. – 2016, № 6. С. 28...37.

6. Bianchi Martini S. et al. Relational capital disclosure, corporate reporting and company performance: Evidence from Europe // *Journal of Intellectual Capital*. – V.17, №2, 2016. P. 186...217.

7. Бариленко В., Ефимова О., Никифорова Е., Сергеева Г. Информационно-аналитическое обеспечение механизма устойчивого развития экономических субъектов // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. – 2015, № 2. С. 128...135.

REFERENCES

1. Huggins R., Johnston A., Thompson P. Network capital, social capital and knowledge flow: how the nature of inter-organizational networks impacts on innovation // *Industry and Innovation*. – V. 19, № 3, 2012. P.203...232.

2. Itkind A.N., Smolyakov A.S., Ajsina F.Sh. Sovremennye problemy i osobennosti razvitiya legkoj i tekstilnoj promyshlennosti v Rossii // *Naukovedenie: Internet-zhurnal*. – 2010, № 2. S.1...16.

3. Barilenko V.I. Konceptualnye osnovy vybora putej innovacionnogo razvitiya hozyajstvuyushih subektov // *Ekonomika. Biznes. Banki*. – 2014, № 1 (6). S. 8...23.

4. Bourne L. Stakeholder relationship management //ed: Surrey, England: Gower Publishing. – 2009.

5. Kogdenko V.G., Melnik M.V. Intellektualnyj kapital i ego rol v ocenke ustojchivosti ekonomicheskogo subekta // *Uchet. Analiz. Audit*. – 2016, № 6. S.28...37.

6. Bianchi Martini S. et al. Relational capital disclosure, corporate reporting and company performance: Evidence from Europe // *Journal of Intellectual Capital*. – V.17, №2, 2016. P. 186...217.

7. Barilenko V., Efimova O., Nikiforova E., Sergeeva G. Informacionno-analiticheskoe obespechenie mehanizma ustojchivogo razvitiya ekonomicheskikh subektov // *RISK: Resursy, informaciya, snabzhenie, konkurenciya*. – 2015, № 2. S. 128...135.

Рекомендована кафедрой экономики и управления в строительстве. Поступила 06.04.18.