

УДК 338.242

UDC 338.242

08.00.00 Экономические науки

Economics

ОТ АУТСОРСИНГА К ФОРМИРОВАНИЮ СЕТЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

FROM OUTSOURCING TO THE FORMATION OF A NETWORK CORPORATIONS OF THE KNOWLEDGE ECONOMY

Ермоленко Владимир Валентинович
д.э.н., к.т.н., профессор кафедры системного анализа и обработки информации

Ermolenko Vladimir Valentinovich
Dr.Sci.Econ., Cand.Tech.Sci., professor of the Chair of system analysis and information processing

РИНЦ SPIN-код: [5978-8347](#)

SPIN-code: [5978-8347](#)

Oleda93@gmail.com

Кубанский государственный аграрный университет,

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Россия, 350044, Краснодар, Калинина, 13,

Ланская Дарья Владимировна

Lanskaya Darya Vladimirovna

к.э.н., доцент

Cand.Econ.Sci., associate Professor

РИНЦ SPIN-код: 4661-2393

SPIN-code: 4661-2393

LanskayaDV@yandex.ru

Кубанский государственный университет, Россия, 350040, Краснодар, Ставропольская 149

Kuban State University, Krasnodar

В статье анализируется аутсорсинг и его многомерная трансформация в **сетевой конгломерат**, капиталы которого «притираются» друг к другу с образованием гармоничной конфигурации вещественных и невещественных капиталов (капиталогаммы). Развитие современного бизнеса и возникновение новых экономических отношений меняет принципиальным образом форму и содержание аутсорсинга. Данный вид интеграции экономических отношений сбрасывает старую форму и обретает новое содержание, которому более соответствует сетевая форма корпорации. Сетевая форма объединения наиболее ценных человеческого, невещественных и финансового капиталов есть логическая завершенность развития аутсорсинга и выступает высшей формой интеграции субъектов хозяйственной деятельности. Сетевой подход в полной мере реализует кооперационный подход в деятельности корпораций экономики знаний и обеспечивает концентрацию вещественных и невещественных капиталов в единой сети в виде капиталогамм, адекватных сетевой стратегии развития

This article deals with the analyze of outsourcing and its multi-dimensional transformation into network conglomerate, where their capitals "adapt" to each other to form a harmonious configuration of physical and intangible capital (kapitalograms). The development of modern business and appearance of new economic relations change fundamentally the form and content of outsourcing. This type of integration of economic relations resets the old form and gets new content, which is more consistent with the network form a corporation. The network form of association of the most valuable human, intangible and financial capital is a logical completion of development of outsourcing and supports the highest form of integration of economic entities. Network approach to fully implements the co-operative approach to corporate activities of the knowledge economy and provides concentration of physical and intangible capitals in a single network as kapitalograms adequate to network development strategy

Ключевые слова: АУТСОРСИНГ, БИЗНЕС-ПРОЦЕСС, ВЕЩЕСТВЕННЫЕ КАПИТАЛЫ, ДОВЕРИЕ, НЕВЕЩЕСТВЕННЫЕ КАПИТАЛЫ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, КАПИТАЛОГРАММА, КОРПОРАЦИЯ, СЕТЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, СТРАТЕГИЯ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

Keywords: OUTSOURCING, BUSINESS PROCESS, PHYSICAL CAPITAL, TRUST, INTANGIBLE CAPITAL, INTELLECTUAL CAPITAL, CAPITALOGRAM, CORPORATION, NETWORK ORGANIZATION, STRATEGY, HUMAN CAPITAL, KNOWLEDGE ECONOMY

1. Введение

Практика свидетельствует о повышенном внимании менеджмента к формированию новой ресурсной базы конкурентоспособности корпорации за счет внутренних источников и за счет использования возможностей других субъектов хозяйственной деятельности – участников сети [10,14,23,24,26,31,32]. Проблемы построения сетевой корпорации рассматриваются в теории стратегического [12], менеджмента неимущественными капиталами [4,30,33] в рамках ресурсной парадигмы [26] и системно – интеграционной теории фирмы [13] и др.

Ряд авторов рассматривают объединение вещественных и неимущественных капиталов основной корпорации и аутсорсеров с формированием гармоничной конфигурации капиталов (капиталограмм) с позиции развития технологии аутсорсинга в совместной договорной деятельности по предоставлению различных деловых услуг [3-8, 14-20].

Проблемы сетевой организации на современном этапе поиска новых оснований конкурентоспособности и новых форм организации, а также различных форм сетевого взаимодействия компаний рассматриваются в [22,27,28].

Однако актуальная проблема концентрации неимущественных капиталов компаний – партнеров, связанных с производством интеллектуальных товаров и услуг в условиях экономики знаний недостаточно отражена в современных исследованиях.

Гипотеза исследования состоит в следующем: достижение уникальной конкурентоспособности корпорации и обеспечение эффективности функционирования конгломерата аутсорсеров происходит в сетевой организации, позволяющей *интегрировать* вещественные и

невещественные капиталы участников сети в процессе совместной бизнес-деятельности.

Эволюция аутсорсинга с долговременными устойчивыми хозяйственными договорными отношения приводит в рамках мегабизнес – процесса корпорации к его многомерной трансформации в сетевую структуру, в которой владелец мега бизнес-процесса и все контрагенты, сохраняя каждый свою самостоятельность, умножают свои капиталы за счет кооперации с другими в силу достижения эффекта синергии [4-8]. Развитие аутсорсинга ведет к сетевой форме организации бизнеса и владелец мега бизнес – процесса с партнерами трансформируется в *сетевой конгломерат*, капиталы которого «притираются» друг к другу с образованием гармоничной конфигурации вещественных и невещественных капиталов (капиталограммы).

1. Развитие содержания аутсорсинга и смена формы на сетевую

В мировой экономике наряду с аграрным и индустриальным секторами бурно развиваются секторы услуг и экономики знаний. Экономики ряда стран, в том числе и России, более чем на 55% относят к экономике услуг. Становление и развитие экономики знаний связано с появлением особых услуг, относимых к категории интеллектуальных. Основным содержанием экономики знаний выступают высшие технологические уклады (пятый, шестой и седьмой) [2] и развитие технологий (например, NBIC) [1], производство духовных благ [25].

В развитых экономиках мира любое *конкурентное преимущество* достигается за счет интеллектуального, человеческого и социального и других невещественных капиталов, привлеченных во внутреннее пространство корпорации. Долговечность или устойчивость конкурентных преимуществ корпорации определяется существенными отличиями

аутсорсеров от конкурентов, их способностью на узких целевых сегментах непрерывно генерировать и внедрять новшества.

Горизонт применения аутсорсинга не имеет границ – это производство, сфера услуг, финансы, информационные технологии и системы, стратегии развития и (или) трудовые ресурсы и т.д. Рынок услуг аутсорсинга эволюционирует в сторону расширения компетенций аутсорсеров при осуществлении различных видов деятельности, функций и работ от простой специализации до поддержки неимущественными капиталами значительного количества видов деятельности корпорации – клиента на содержательно других экономических отношениях.

Майкл Портер утверждает, что конкурентное преимущество компании создается за счет координации связей и отношений в цепочке создания ценности, находящейся за пределами бизнеса компании. Модели сорсинга (поиск нужного поставщика, производителя, товара) являются необходимым инструментом для такой координации. К основным моделям сорсинга относятся: инсорсинг, аутсорсинг и мультисорсинг. Централизация процессов бизнеса наблюдается при инсорсинге, повышая тем самым контролируемость процессов производства. В результате, сервисное отделение за счет внутренних ресурсов компании предоставляет услуги подразделениям компании. Со временем, эта структура становится сложной, а эффективность снижается. Решением данной проблемы является использование таких технологий управления, как аутсорсинг.

Ааутсорсинг предоставляет возможность быстрой реорганизации бизнеса, которая способна привести к повышению конкурентоспособности и увеличению стоимости компании.

Существует ряд моделей аутсорсинга, которая из которых реализуется, исходя из особенностей содержания реструктуризации, диверсификации и развития бизнеса. *Аутсорсинговые модели* построения бизнеса в корпорации начинались с простейших, когда отдельные

обслуживающие функции и процессы, работы по договору передавались специализированным фирмам. Эволюция практики аутсорсинга привела к рождению сложных его моделей, когда в микросреде корпорации на договорных началах создается сеть аутсорсеров, поставляющих широкий спектр услуг сложного профиля, определяемого спецификой бизнеса корпорации. Задача корпорации состоит в том, чтобы на основе достижения стратегических соответствий с различными аутсорсерами создать условия для привлечения различных вещественных и невещественных капиталов, создавая гармоничные конфигурации (капиталограммы),

Переход на аутсорсинг обеспечивает синергию привлеченных и имеющихся капиталов, их гармонизацию, достижение синергетических эффектов и синтез эффективных капиталограмм, а также повышение качества услуг, снижение уровня издержек, высвобождение ресурсов, повышение капитализации компании, расширение бизнеса и улучшение имиджа компании. Главным преимуществом корпорации должна стать возможность быстрой перестройки бизнес-модели в зависимости от сложившихся обстоятельств. Именно аутсорсинг - уникальный шанс для преобразования бизнес-модели компании. В этом и состоит мега адаптация корпорации и ее проактивное поведение.

В настоящее время аутсорсинг распространен во многих сферах современного бизнеса. Поставщики услуг аутсорсинга (аутсорсеры) предлагают свои услуги в области информационных технологий, маркетинга, логистики, производстве комплектующих, бухгалтерского учета и отчетности, управления персоналом, административно-хозяйственного обслуживания, юридического обеспечения.

Аутсорсинг, как форма привлечения внешних ресурсов, уменьшает потребность в инвестициях в неосновные фонды и сокращает накладные расходы (стоимость рабочих мест, обучение сотрудников,

информационная поддержка и др.), позволяет избежать расширения штата сотрудников.

Наряду с очевидными выгодами использования аутсорсинга в российских отраслях промышленности существуют серьезные, сдерживающие его развитие, факторы. Среди основных причин, препятствующих развитию аутсорсинга в экономике, можно назвать недостаток высококвалифицированных управляющих, способных достаточно точно проанализировать ситуацию и оценить преимущества аутсорсинга в нынешних условиях развития рыночных отношений; снижение оперативности при решении производственно-технологических вопросов при недостаточном уровне развития систем связи и цепей логистики; ограниченное количество альтернативных производителей и поставщиков услуг в данном регионе или в радиусе допустимых транспортных издержек, что затрудняет или делает невозможным подбор оптимальных или экономически выгодных партнеров для взаимодействия на условиях аутсорсинга. Экономическая эффективность перехода на аутсорсинг очевидна. Очень часто ошибочно считают что затраты на аутсорсинг сравнимы только с затратами на содержание персонала, вовлеченного в передаваемый бизнес-процесс. Если принять во внимание все перечисленные выше факторы, чаша весов склонится в пользу аутсорсинга. Если же сравнивать не просто цену, а смотреть на проблему с точки зрения "цена-качество", то бизнес-модель с использованием аутсорсинга становится предпочтительной.

Вторая группа преимуществ специфична именно для аутсорсинга финансовой функции и заключается в переложении ответственности за организацию учета и правильность его ведения на консалтинговую компанию. Возмещение убытков, связанных с неправильным расчетом налогов или с несвоевременным предоставлением отчетности происходит за счет поставщика услуг или по страховому договору (большинство

серьезных консалтинговых фирм страхуют свою профессиональную ответственность).

Все это вызывает у предпринимателей опасения в утрате контроля над предприятием и нежелание доверять сторонней организации определенные сведения о своей деятельности, необходимые для обеспечения эффективного взаимодействия заказчика и аутсорсера.

Действительно, при аутсорсинге заказчик до некоторой степени теряет возможность контроля над переданной на сторону части деятельности компании. Поэтому целесообразно, чтобы заказчик имел собственного контроллера при аутсорсере, который будет оценивать эффективность работы и соответствие уровня предоставляемых услуг требованиям заказчика. Следует особо отметить, что заказчику, заключающему контракт по аутсорсингу, следует включить в него описание условий выхода из соглашения без потерь. Если заказчик передает аутсорсеру свой персонал, оборудование и собственность, то условия выхода из такого соглашения должны позволить вернуть их в компанию заказчика. Защититься от некачественных аутсорсинговых услуг и минимизировать риски при передаче деловых функций сторонней структуре можно при условии правильного заключения договора об уровне ответственности при предоставлении услуг.

В этом договоре определяется профессиональная ответственность сторон и устанавливаются обязанности подрядчика в обеспечении надлежащего качества услуг и возмещении возможных убытков. На основании такого договора можно заставить аутсорсера исправить свои ошибки и возместить убытки. Однако большинство аутсорсинговых компаний не обладают достаточными активами для возмещения возможных убытков от некачественной работы, поэтому контракты на обслуживание становятся предметом страхования ряда юридических, консалтинговых, бухгалтерских, аудиторских, IT-услуг и др. Компании,

успешно использующие аутсорсинг, стремятся обезопасить выполнение собственных обязательств и ожидают от своих поставщиков максимальной открытости для установления надежных партнерских отношений.

По мере развития внутреннего рынка, с ростом устойчивости и эффективности малых предприятий, специализирующихся на поставках по субконтрактным отношениям, крупные компании в большей мере начнут ориентироваться на развитие аутсорсинга. Аутсорсинговые услуги станут основой взаимодействия малого предпринимательства с крупными и средними предприятиями. Наиболее перспективными являются проведение исследований и осуществление экспериментальных работ, оказание информационных, маркетинговых, аналитических, административных и др. услуг, модернизация или утилизация устаревшего оборудования и др. С целью расширения и эффективности делового сотрудничества крупных средних и малых предприятий в Москве создан Межрегиональный центр промышленной субконтракции. Деятельность Центра способствует развитию национальной системы субконтракции, которая объединяет свыше 4 (региональных и местных) центров субконтракции и взаимодействует почти с 7 тысячами промышленными предприятиями в России и за рубежом. Благодаря информационной системе субконтракции более 50 тысяч потенциальных партнеров получают необходимые сведения об имеющихся деловых предложениях, о конкурсах, о конференциях и различных услугах для предпринимателей, предлагаемых Центром.

Наличие у публичной корпорации множества поставщиков услуг, работ, функций позволяет говорить о появлении предпосылок к трансформации аутсорсинга в мультисорсинг. А он, в свою очередь, является *предвестником* начала трансформации в более эффективную сетевую организацию.

Правомерен вывод о том, что развитие современного бизнеса и возникновение новых экономических отношений меняет принципиальным образом форму и содержание аутсорсинга. Данный вид интеграции экономических отношений сбрасывает старую форму и обретает новое содержание, которому более соответствует сетевая форма корпорации. Сетевая форма объединения наиболее ценных человеческого, невещественных и финансового капиталов есть логическая завершенность развития аутсорсинга и выступает высшей формой интеграции субъектов хозяйственной деятельности.

2. Многомерная сетевая модель бизнеса как развитый конгломерат аутсорсеров

Либеральная экономика знаний, свободное движение технологий, ноу-хау и интеллектуального капитала, вовлеченных в процесс производства интеллектуальных товаров и услуг вне зависимости от национальных границ, формируют новую среду современного бизнеса.

Д. Эрнст показал, что сближение между организационными требованиями и технологическими изменениями превратило сети в фундаментальную форму конкуренции в новой глобальной экономике, которые выстроили барьеры для вхождения на рынок с инновациями новых конкурентов [33]. В условиях быстрых технологических изменений сети сделались реальными производственными единицами и возникает новая организационная форма как характеристика новой глобальной экономики – *корпоративное сетевое предприятие* [2,9,13,].

В контексте «экономики, основанной на знаниях», возникают качественно новые стратегические альянсы, адаптивность и конкурентоспособность особенно важны в высокотехнологичных отраслях, ибо стоимость исследований и разработок там не соответствует

потенциалу одной корпорации, а доступ к привилегированной информации все более затрудняется в отрасли, где инновация является главным конкурентным оружием. При создании стратегических альянсов доступ к рынкам и ресурсам капитала часто обменивается на технологию и производственное мастерство.

Сеть как некоторая модель бизнеса может развиваться в условиях деловой среды, которую можно характеризовать двумя феноменами: доверия и культуры бизнеса. Доверие к партнерам, выполнение договорных обязательств, следование слову – вот главные требования к отношениям между контрагентами. В условиях глобализации, когда участники мега бизнес – процесса (хозяйствующие субъекты) могут быть представителями различных стран, на эффективность работы такой сетевой структуры влияют межгосударственные отношения и политика международных институтов. Подобные сетевые структуры должны таить в себе структурную избыточность, которая обеспечила бы живучесть мега бизнес-процесса, что обеспечивает непрерывное его функционирование. Владелец мега бизнес-процесса должен быть способен на маневр работами, ресурсами, партнерами и др. Стратегическая гибкость владельца мега бизнес-процесса – одно из важнейших его свойств. К числу других его свойств относятся: синергия, самоорганизация, потребность в координации, синхронизация процессов, наличие запаса устойчивости, взаимодополнение, гармония интересов, прогнозируемость поведения, способность к проактивному поведению. Основой стратегической гибкости выступает синтезированная капиталограмма, как специальное соединение вещественных и не вещественных капиталов всех экономических агентов сети.

Структура высокотехнологичных отраслей представляет собой сложную *сеть* соглашений, союзов, процессов и проектов, в которой

крупные корпорации переплетены между собой. Стратегические альянсы являются участниками конкурентных отношений, в рамках которых:

— партнеры и соперники становятся таковыми в зависимости от ситуации на новых сегментах и рынках;

— сотрудничество на одном сегменте рынка сочетается с ожесточенным соперничеством за долю рынка на другом сегменте;

— механизмы конкурентного соперничества наполняются переменчивым содержанием и способами участия в рамках проектов и программ;

— временной горизонт партнерства и соперничества, определяется общностью интересов субъектов альянса;

— формируется особая среда для технологических инноваций и коммуникации носителей интеллектуального человеческого капитала;

— формируются новые рынки и их сегменты, интеллектуальные товары и услуги которых удовлетворяют высокие потребности;

— эффективность конкурентного сотрудничества определяется полным удовлетворением социально значимых потребностей.

В странах Европейского союза подталкивают компании к сотрудничеству путем создания предпосылок в виде государственных субсидий и со стороны программы EUREKA в области исследований и разработок для создания совместных предприятий несколькими странами.

Сетевая корпоративная форма хозяйствования утверждает себя и в новой экономике. Это подразумевает способность корпорации перестраиваться, давая возможность перепрограммироваться всем своим системам, структурам, процессам и др. подсистемам и элементам через изменение правил и процедур деятельности центров принятия решений, работающих в сетевой организации в реальном времени.

Существуют различные формы сетевых организаций, обладающих следующими общими свойствами и характеристиками, представленными в таблице 1.

Сетевые отношения усиливают свои позиции в современном обществе посредством переноса ряда хозяйственной деятельности в виртуальное пространство всемирной компьютерной сети Интернет. Мировая позитивная экономическая практика производственных систем, построенных по сетевому принципу, имеет примеры создания виртуальных корпораций, когда бизнес-процессы полностью или частью вынесены «за пределы» корпорации - владельца.

Таблица 1 - Основные свойства и характеристики сетевой организации.

Свойства	Характеристика
Структурные	Горизонтальное взаимодействие: максимальное число «мягких» горизонтальных связей взаимодействия, включение любого числа субъектов хозяйственной деятельности, самостоятельность действий в рамках договора
Организационные (управленческие)	Согласованная стратегия развития сети, наличие координирующих центров сети и несколько центров принятия решений, частичное лидерство, аутсорсинг (использование внешних ресурсов)
Процессные	Ориентированность процессов функционирования и развития на результат, выполнение ряда видов деятельности, функций, этапов процесса участниками сети, консенсусные процедуры разрешения конфликта интересов
Информационные	Доступность и растущее значение информации, структурированные потоки данных, единое информационно – аналитическое пространство, децентрализация информационных потоков.
Ресурсные	Существенное повышение в воспроизводственном процессе невещественных капиталов, процедуры формирования гармоничной конфигурации капиталов (капиталогаммы) сети с созданием условий для их синергии
Целевые	Ориентация сети на достижение стратегических целей и получение общественно значимых результатов
Мобильность	Маневр ресурсами (капиталами), процессами, проектами и результатами
Самоорганизация	Мега адаптация сети к действию факторов турбулентной внешней среды и проактивное поведение за счет существенного повышения качества деятельности корпоративных институтов развития человеческого и интеллектуального капиталов
Устойчивость	Механизмы обеспечения организационной устойчивости сети и финансовой устойчивости каждого субъекта сети
Развитие	Наличие источников обеспечения конкурентоспособности каждого субъекта сети и развитость механизмов формирования конкурентных преимуществ сети

Сетевая организация – это установка на объединение различных капиталов с целью достижения гармонии и эффектов синергии; преодоление автономности и закрытости всех субъектов деятельности; взаимодействие на принципах партнерства; выстраивание долгосрочных и эффективных вертикальных и горизонтальных связей между структурами, процессами, проектами и профессиональными командами, работающими над общими проблемами ради достижения значимых социальных и экономических целей.

Существенным становится процесс не только создания новых знаний, но и их передачи, тиражирования, трансформации и использования. В условиях сети начинают по-новому действовать все участники процесса создания, трансформации и использования знаний. В корпорации, использующей сеть партнеров и имеющей с ними локальные стратегические соответствия, достижение в целом глобальных синергетических эффектов более вероятно, что может свидетельствовать о гармонии капиталов и их элементов.

Партнер готов предоставить в распоряжение корпорации – владельца бизнес – процесса свои уникальные созидательные возможности, соединение которых с элементами функционирующего капитала обеспечивает «прорывной» эффект в деле самовозрастания стоимости.

Залог устойчивых конкурентных преимуществ корпорации кроется в организационных способностях ее менеджмента по обеспечению уникальности ее бизнес - модели по сравнению с конкурентами. Стратегические решения в рамках ресурсного подхода нацелены на создание ценности, а не минимизации издержек. Основные усилия менеджмента направляются в конкурентном соперничестве на создание трудно копируемых другими соперниками собственных интегральных компетенций как залога лидерства в бизнесе [2,6,8].

Поэтому сторонники ресурсного подхода придает большое значение нематериальным ресурсам. В его рамках уделяется внимание исследованию роли и механизмов участия человеческого и интеллектуального капиталов в формировании гармоничной комбинации капиталов (капиталограмм). Для данного подхода характерно:

- утверждение о том, что реальными факторами конкурентоспособности являются имеющиеся и привлеченные на долгосрочной основе ресурсы;

- объединение (синтез) многих отдельных аспектов ресурсного обеспечения в единую теорию организации, предполагающей, что ресурсы среди фирм распределены неравномерно и отсюда конкурентные преимущества основаны на владении каким – либо ресурсом, а также умении вовлечь в воспроизводственный процесс ресурсы и возможности партнеров;

- рассмотрение корпорации больше, чем административной единицы, а также как совокупности материальных и нематериальных ресурсов, доступных на рынке факторов производства;

- распределение ресурсов на основе административных и экономических решений (в том числе и стратегических), реализация которых создает возможности получения экономической ренты и устойчивых преимуществ;

- обоснование эффективного использования ресурсов в «компетентных фирмах», что предполагает постоянный поиск, приобретение, производство, развитие и получение экономической ренты;

- формирование альтернатив решения проблем использования и возобновления конкурентных преимуществ применительно к стратегическому управлению и стратегическим решениям;

- расширительное рассмотрение границ ресурсного обмена: начало – момент изготовления (а не передачи), конец – момент (период) потребления (а не получения);

- рассмотрение решений, сопровождающих все процессы взаимодействия: активное воздействие наэкономических субъектов микросреды; определение условий и объемов эквивалентного обмена ресурсами;

- формирование активных управленческих воздействий на основе своевременно принятых решений о перераспределении и маневре ресурсами для достижения стратегических и тактических целей корпорации;

- управленческие решения относительно перемещения материального и финансового потоков в пространстве и во времени;

- институциональное обеспечение прав передачи и получения ресурсов, услуг, работ;

- выделение в составе ресурсов материальных и нематериальных: основных ресурсов, которые могут быть приобретены на рынке; активов (совокупность факторов производства); способностей (совокупности индивидуальных навыков, ресурсов и аккумулированных знаний); стратегических активов (обеспечивают устойчивые конкурентные преимущества).

В рамках ресурсной концепции категории экономических рент и ресурсов соединяются с механизмами формирования устойчивых конкурентных преимуществ и далее с вопросами организационных структур, систем и процессов.

Особенность сетевой публичной корпорации состоит также в том, что возникает необходимость в руководителях, которые подготовлены к работе в различных регионах и странах. Несмотря на то, что основные функции управления: контроллинг, стратегополагание, планирование,

организация, координация мотивация не меняются, действуют новые устойчивые факторы, которые усиливают внимание к следующим проблемам:

- ментальные и социо-культурные различия персонала;
- социальной и экологической составляющих в результатах деятельности бизнеса;
- образования и компетенций специалистов на рынке труда;
- инновационной деятельности, научных исследований, развитости рынков высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг;
- источников конкурентоспособности и нового качества развития;
- национальных традиций и различия в региональном и, особенно, в национальном законодательстве.

Сетевая организация обеспечивает необходимый набор действий, который способствует достижению поставленных целей, в том числе организует взаимодействие участников процесса на всех уровнях.

Исследование сетевых форм организации как развитых форм аутсорсинга актуально при становлении экономики знаний, базирующейся на сотрудничестве и интеграции бизнес-структур. Сетевой подход в полной мере реализует кооперационный подход в деятельности корпораций экономики знаний и обеспечивает концентрацию вещественных и неимущественных капиталов в единой сети в виде капиталогамм адекватных сетевой стратегии развития.

3. Выводы

Аутсорсинг рассматривается как ранняя *методология* создания высокоэффективных и конкурентоспособных компаний, которая получила свое содержательное развитие и новую форму сетевых корпораций. Сетевые корпорации – организационная основа экономики знаний, которые

быстро включают вещественные и невещественные капиталы в проектируемые капиталогаммы развития.

Экономика знаний – это концентрированное научное знание, проявляющееся в пятом и более высших технологических укладах и производстве духовных благ, как более высокая доля знаний по сравнению с другими видами капитала, участвующими в воспроизводственном процессе.

Грядущий 6-й технологический уклад, ядром которого являются NBIC-конвергентные технологии, обладает значительным синергетическим потенциалом, что может существенно ускорить технический прогресс в будущем.

Эволюция аутсорсинга по своему содержанию является многомерной, смысл которой состоит в трансформации в динамическую сеть самостоятельных компаний, работающих на основе долговременных соглашений с партнерами в рамках мега бизнес-процесса, объединяющих свои капиталы (интеллектуальный, человеческий, социальный, культурный, организационный, структурный, финансовый и др.) для достижения синергии с целью обретения уникальных конкурентных преимуществ на рынке интеллектуальных товаров и услуг.

Литература

1. Акаев А. Синергетический эффект NBIC-технологий и мировой экономической рост в первой половине XXI века / А. Акаев, А. Рудской // Экономическая политика, 2014. № 2. С. 25-46.
2. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики. 2012.
3. Гонзюсь С.Н., Ермоленко В.В., Ланская Д.В. Капиталы корпорации сферы услуг // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №100 (06).– Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/111.pdf>.
4. Ермоленко В.В. Интеллектуальный человеческий капитал в обеспечении принятия уникальных управленческих решений в корпорации: теория, методология и инструменты: Монография. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2012. 364 с.

5. Ермоленко В.В. Ядро капиталов современной корпорации// Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2009. №1. С. 19-22.
6. Ермоленко В.В., Ланская Д.В. Аутсорсинг как эффективная технология объединения капиталов партнеров корпорации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №05(109). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/60.pdf>.
7. Ермоленко В.В., Ланская Д.В. Капиталогаммы корпорации // Экономика и предпринимательство. 2013. № 11-2 (40-2). С. 202-206.
8. Ермоленко Д.В., Апанасенко Е.П. Человеческий капитал в фокусе инвестиционной привлекательности социально-экономической системы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №07 (041). С. 247 – 257. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2008/07/pdf/13.pdf>.
9. Ермоленко В.В. Софт-корпорация в инновационной экономике / В.В. Ермоленко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. №04(058). С. 99–120. // Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/04/pdf/06.pdf>.
10. Замлелый А.Ю. Формирование smart (интеллектуальной) экономики: теория и практика // Современные проблемы науки и образования. Электронный научный журнал. 2012. № 4; URL: www.science-education.ru/104-6684.
11. Зелинская М.В. Проблемы применения информативных инструментов регионального развития в экономике знаний. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2013. Сборник научных статей. – Краснодар, - 2013. - С. 22-29.
12. Катькало В.С. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирм // Персонал-Микс. №5, 2003.С. 12-15.
13. Клейнер Г.Б. Управление корпоративными предприятиями и экономика знаний // Мир России. 2005. №4. С.30-48.
14. Зелинская М.В., Ткачева Е.Н. Проблемы функционирования виртуальных организаций социально-экономических региональных систем России. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2009. № 3. С. 229-231.
15. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. М.: ИНФРА-М, 2012. 112 с.
16. Ланская Д.В. Воспроизводство знаний и конфигурирование капиталов корпорации экономики интеллектуальных услуг// Научный вестник Южного института менеджмента: Краснодар. 2013. № 3(03). С.10-13.
17. Ланская Д.В. Корпорация – развивающаяся форма с новым содержанием // Вестник Южного института менеджмента. 2014. № 4. С.202-206.
18. Ланская Д.В. Методологические основания аутсорсинга // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. -№ 101(07) // Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/159.pdf>.
19. Ланская Д.В. Механизмы гармонизации интересов субъектов корпоративных отношений и разрешения проблем развития российских корпораций // Креативная экономика. 2013. № 12 (84). С. 126-132.
20. Ланская Д.В. Эволюция технологии аутсорсинга в диверсифицированных корпорациях// Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 (ч 4). С. 744-748.

21. Ланская Д.В. Доходное участие человеческого капитала в корпорации экономики услуг // Экономика и предпринимательство: научно-практический журнал. 2014. № 6 (47 (Vol. 8, Nom. 6)). С. 551-556.
22. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса / под ред. М. Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". - Москва: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. - 446 с.
23. Паринов С.И. К теории сетевой экономики. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
24. Петропавлов И.А. Сетевые формы организации в современных хозяйственных системах // Креативная экономика. 2009. № 4. С. 62-69.
25. Пилипенко Е.В., Баталов Ю.Б. Духовное производство как основа новой экономической теории // Известия ИГЭА. 2013. № 1 (87). С. 8-12
26. Романов О.А., Пумпянский Д.А. Развитие конкурентных преимуществ корпоративных структур на основе реструктуризации // Вестник УГТУ-УПИ, 2005, №3. С.55-59.
27. Рюэгг-Штюром И., Ахтенхаген Л. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость // Проблемы теории и практики управления. 2003. №6. С. 68-72.
28. Стрелец И.А. Сетевая экономика. ЭКСМО, 2006. 208 с.
29. Татаркин А.И., Пилипенко Е.В. Экономика знаний: проблемы теории и методологии. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. 284 с.
30. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление. Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. 2003. № 4. С. 133–183.
31. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. - СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
32. Фенн Дж., Линден А. Gartner: определены ключевые технологии на 2003-2012 гг. // URL: <http://www.cnews.ru/newcom/index.shtml?2003/03/25/142374#1>.
33. Эрнст Д. Информационная технология и сетевое предприятие // <http://www.mostmanager.ru/parts-617-2.html>.

References

1. Akaev A. Sinergeticheskiy ehffekt NBIC-tekhnologij i mirovoj ehkonomicheskij rost v pervoj polovine XXI veka / A. Akaev, A. Rudskoj // Ehkonomicheskaya politika, 2014. № 2. S. 25-46.
2. Glaz'ev S.YU. Sovremennaya teoriya dlinnykh voln v razvitii ehkonomiki. 2012.
3. Gonzyus' S.N., Ermolenko V.V., Lanskaya L.V. Kapitaly korporatsii isfery uslug // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU) [Ehlektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2014. – №100 (06).– Rezhim dostupa: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/111.pdf> .
4. Ermolenko V.V. Intellektual'nyj chelovecheskiy kapital v obespecheni prinyatiya unikal'nykh upravlencheskikh reshenij v korporatsii: teoriya, metodologiya i instrumenty: Monografiya. Krasnodar: Kubanskiy gos. un-t, 2012. - 364 s.
5. Ermolenko V.V. Yadro kapitalov sovremennoj korporatsii // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ehkonomika. 2009. №1. S. 19-22.
6. Ermolenko V.V., Lanskaya D.V. Outsorsing kak ehffektivnaya tekhnologiya aob"edineniya kapitalov partnerov korporatsii // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal

KubGAU) [Ehlektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2015. – №05(109). – Rezhimdostupa: <http://ej.kubagro.ru/2015/05/pdf/60.pdf>.

7. Ermolenko V.V., Lanskaya D.V. Kapitalogrammy korporatsii // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2013. № 11-2 (40-2). S. 202-206.

8. Ermolenko D.V., Apanasenko E.P. Chelovecheskij kapital v fokuse investitsii onnoj privlekatel'nosti sotsial'no-ehkonomicheskoi sistemy // Politematicheskij setevoj ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU) [Ehlektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2008. – №07(041). S. 247 – 257. – URL: <http://ej.kubagro.ru/2008/07/pdf/13.pdf>.

9. Ermolenko V.V. Soft-korporatsiya v innovatsionnoj ehkonomike / V.V. Ermolenko // Politematicheskij setevoj ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU) [Ehlektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2010. №04(058). S. 99–120. // Rezhimdostupa: <http://ej.kubagro.ru/2010/04/pdf/06.pdf>.

10. Zamlelyj A.YU. Formirovanie smart (intellektual'noj) ehkonomiki: teoriya i praktika // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. Ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2012. № 4; URL: www.science-education.ru/104-6684

11. Zelinskaya M.V. Problemy primeneniya informativnykh instrumentov regional'nogo razvitiya v ehkonomike znaniy. V sbornike: Sotsial'no-ehkonomicheskij ezhegodnik-2013. Sbornik nauchnykh statej. – Krasnodar, - 2013. - S. 22-29.

12. Kat'kalo V.S. Organizatsionnye formy konkurentnykh preimushhestv firm // Personal-Miks. №5, 2003. S. 12-15.

13. Klejner G.B. Upravlenie korporativnymi predpriyatiami i ehkonomika znaniy // Mir Rossii. 2005. №4. S.30-48.

14. Zelinskaya M.V., Tkacheva E.N. Problemy funktsionirovaniya virtual'nykh organizatsij sotsial'no-ehkonomicheskikh regional'nykh sistem Rossii. // Biznes v zakone. EHkonomiko-yuridicheskij zhurnal. 2009. № 3. S. 229-231.

15. Kurbanov A.KH., Plotnikov V.A. Outsorsing: istoriya, metodologiya, praktika. M.: INFRA-M, 2012. 112 s.

16. Lanskaya D.V. Vosproizvodstvo znaniy i konfigurirovanie kapitalov korporatsii ehkonomiki intellektual'nykh uslug // Nauchnyj vestnik Yuzhnogo institute menedzhmenta: Krasnodar. № 3(03). 2013. S.10-13.

17. Lanskaya D.V. Korporatsiya – razvivayushhayasya forma s novym soderzhaniiem // Vestnik Yuzhnogo institute menedzhmenta. 2014. № 4, S.202-206.

18. Lanskaya D.V. Metodologicheskie osnovaniya outsorsinga // Politematicheskij setevoj ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU) [Ehlektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2014. - № 101(07) // Rezhimdostupa: <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/159.pdf>.

19. Lanskaya D.V. Mekhanizmy garmonizatsii interesov sub"ektov korporativnykh otnoshenij I razresheniya problem razvitiya rossijskikh korporatsij // Kreativnaya ehkonomika. 2013. № 12 (84). S. 126-132.

20. Lanskaya D.V. Ehvolutsiya tekhnologii outsorsinga v diversifitsirovannykh korporatsiyakh // Ehkonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 1-4. S. 744-748.

21. Lanskaya D.V. Dokhodnoe uchastie chelovecheskogo kapitala v korporatsii ehkonomiki uslug // EHkonomika i predprinimatel'stvo: nauchno-prakticheskij zhurnal. 2014. № 6 (47 (Vol. 8, Nom. 6)). S. 551-556.

22. Metodologiya issledovaniya setevykh form organizatsii biznesa / pod red. M. YU. Shereshevoj; Nats. issled. un-t "Vysshaya shkola ehkonomiki". - Moskva: Izdatel'skij dom Vyshej shkoly ehkonomiki, 2014. - 446 s.

23. Parinov S.I. K teorii setevoj ehkonomiki. - Novosibirsk: IEHOPP SO RAN, 2002.

24. Petropavlov I.A. Setevye formy organizatsii v sovremennykh khozyajstvennykh sistemakh // Kreativnaya ehkonomika. 2009. № 4. S. 62-69.
25. Pilipenko E.V, Batalov YU.B. Dukhovnoe proizvodstvo kak osnova novoj ehkonomicheskoy teorii // Izvestiya IGEHA. 2013. № 1 (87). S. 8-12
26. Romanov O.A., Pumpyanskiy D.A. Razvitie konkurentnykh preimushhestv korporativnykh struktur na osnove restrukturizatsii // Vestnik UGTU-UPI, 2005, №3. S.55-59.
27. Ryuehgg-Shtyurm I., Akhtenkhen L. Setevye organizatsionno-upravlencheskie formy – moda ili neobkhodimost' // Problemy teorii i praktiki upravleniya. №6, 2003. S. 68-72.
28. Strelets I.A. Setevaya ehkonomika. EHKSMO, 2006. 208 s.
29. Tatarina A.I., Pilipenko E.V. Ehkonomika znaniy: problem teorii i metodologii. – Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrORAN, 2007. 284 s.
30. Tis D. Dzh., Pizano G., Shuen E.H. Dinamicheskie sposobnosti firmy i strategicheskoe upravlenie. Vestnik S.-Peterburgskogo un-ta. Ser. Menedzhment. 2003. № 4. S. 133–183.
31. Uil'yamson O.I. Ehkonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya. - SPb.: Lenizdat, 1996. 702 s..
32. Fenn Dzh., Linden A. Gartner: opredeleny klyuchevy tekhnologii na 2003-2012 gg. // URL: <http://www.cnews.ru/newcom/index.shtml?2003/03/25/142374#1>.
33. Ehrnst D. Informatsionnaya tekhnologiya i setevoe predpriyatие // <http://www.mostmanager.ru/parts-617-2.html>.