

ОСОБЕННОСТИ МАТРИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ АЛЬЯНСОМ

аспирант Е. А. Готовцева, ФММП БНТУ, г. Минск

Резюме – в статье уделяется внимание матричной организационной структуре управления стратегическим альянсом. Приводится пример схемы матричной организационной структуры при международном стратегическом альянсе. Описываются преимущества и недостатки матричной организационной структуры управления стратегическим альянсом.

Ключевые слова: стратегический альянс, матричная организационная структура, преимущества матричной организационной структуры, недостатки матричной организационной структуры.

Введение. В настоящее время многие предприятия сталкиваются с большим количеством угроз при выходе на новые для них рынки: ограниченность ресурсов для производства продукции, нехватка квалифицированного управленческого ресурса, сокращение капитала, существующие особенности при ввозе и реализации выпускаемой продукции в связи с информационной неопределенностью в условиях пандемии COVID-19, нехватка времени для полноценной оценки рынка, отсутствие доверия к бренду у потенциальных покупателей, отсутствие понимания основных принципов ESG и степени их влияния для предприятия. Поэтому, неудивительно, что чтобы добиться успеха на рынке международной торговли многие организации рассматривают такой вариант выхода на рынок, как создания стратегического альянса, который поможет получить конкурентные преимущества.

Основная часть. Существуют различные типы межфирменных объединений, которые зависят от целей, придерживаемых руководством фирмы, специфики хозяйственных отношений между участниками такого объединения, а также того на сколько независимым является каждый из участников межфирменного сотрудничества [1]. Стратегический альянс как вид кооперационного объединения может дать предприятиям с большие преимущества в условиях конкурентной борьбы. При всем существующем многообразии организационных структур управления тем или иным видом кооперационного объединения, существует проблема выбора оптимального вида менеджмента стратегическим альянсом, которые обуславливают цели предприятий вступающих в стратегический альянс. Выбрав матричную организационную структуру в качестве системы управления, менеджмент альянса будет основываться на таких качествах как функциональность и обособленность проектов [2]. Эта договоренность позволяет двум компаниям работать над достижением общей цели, которая принесет пользу обеим организациям. Договорные отношения могут носить как краткосрочный, так и долгосрочный, а соглашение может быть как формальным или неформальным. Немаловажным является и то, что предприятия-партнеры объединяют различные маркетинговые мероприятия для обмена опытом интеграции знаний, налаживания контактов внутри сообщества, кроссирования мероприятий для развития бизнеса в различных направлениях [3], а также возможности использования стратегии «маркетинга открытого бренда» [4]. Стоит отметить, что при матричной организационной структуре в реализации поставленных задач участвуют специалисты из разных функциональных подразделений, и руководитель совместного проекта определяет в какие сроки и кто будет выполнять поставленные задачи, придерживаясь управленческих решений поставленных генеральным директором. Взаимосвязь между исполнителями, степень наделенности полномочиями, сроки выполнения осуществляются по форме матрицы (рис.1).

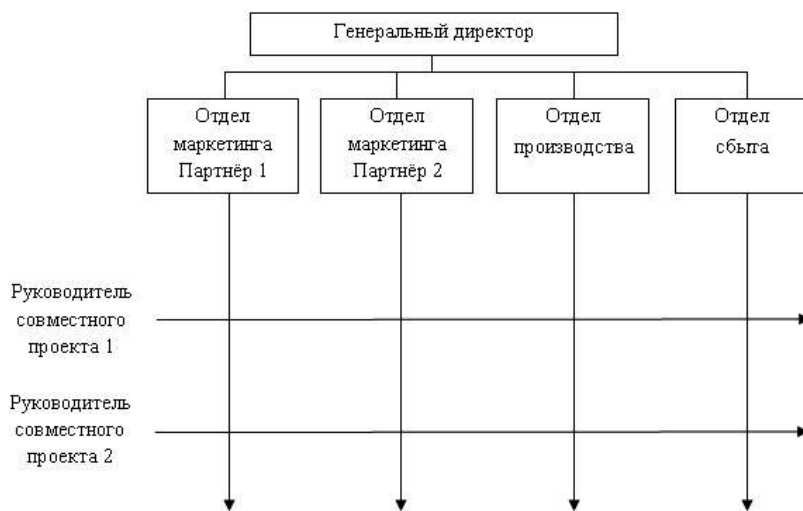


Рисунок 1 – Пример матричной организационной структуры при международном стратегическом альянсе
Источник: разработка автора на основе [2, 6, 7].

Матричная организационная структура управления стратегическим альянсом имеет как преимущества, так и недостатки [2, с.124]. Так, к очевидным преимуществам стоит отнести следующее [5]: руководитель проекта несёт ответственность за его реализацию, а не генеральный директор; присутствует усиленная взаимосвязь между функциональными подразделениями; все проекты согласуются с политикой стратегического альянса; возникшие проблемы в рамках стратегического альянса решаются быстрее; достаточно хорошая автономия при принятии решения менеджерами; способствование командной работе за счёт увеличения взаимодействия между сотрудниками; эффективное использование ресурсов и оборудования предприятий членов альянса. Среди недостатков можно выделить: отсутствие согласованности между двумя менеджерами проектов; возможность возникновения путаницы в должностных обязанностях менеджеров; выполнения одними и теми же сотрудниками нескольких задач по разным проектам может привести к снижению эффективности; а также попытки руководителей перетянуть на свой проект максимальное количество ресурсов компании.

Заключение. Степень внедрения матричной структуры управления зависит от зрелости предприятий вступающих в стратегический альянс. Стоит отметить, что матричная организационная структура управления стратегическим альянсом имеет свои особенности и что именно управляющий проектом принимает непосредственные решения по действиям направленным на запросы рынка и от оперативности его действий зависит результат проекта для всего объединения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Готовцева, Е. А. Проблема централизации и децентрализации маркетинговых процессов при различных формах межфирменных объединений / Е. А. Готовцева // Научные труды РИВШ. – 2021. – № 20 (Ч.2). – С. 162-169.
2. Ричард Б. Чейз. Производственный и операционный менеджмент / Ричард Б. Чейз, Роберт Ф. Джейкобз, Николас Дж. Аквилано.: пер. с англ. – СПб. : Диалектика, 2019. – 1094 с.
3. Готовцева, Е. А. Понятие маркетингового альянса и его виды / Е. А. Готовцева // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий : материалы 17-го Международного научного семинара, проводимого в рамках 19-й международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике», 25-26 марта 2021 года, Минск, Республика Беларусь. – Минск : Право и экономика, 2021. – С. 118-120.
4. Готовцева, Е. А. Стратегия «маркетинга открытого бренда» как эффективный способ кооперации при маркетинговом альянсе вузов / Е. А. Готовцева // II Китайско-белорусский молодежный конкурс научно-исследовательских и инновационных проектов : сборник материалов конкурса, 20-21 мая 2021 г. / Белорусский национальный технический университет ; Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» ; Институт Конфуция по науке и технике БНТУ. – Минск : БНТУ, 2021. – С. 206.
5. Matrix Organizational Structure: Advantages and Disadvantages. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/matrix-organizational-structure-advantages-disadvantages> – Дата доступа: 10.11.2021.
6. What is a matrix structure? Definition, benefits, types, and more. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://monday.com/blog/project-management/matrix-structure/> – Дата доступа: 20.11.2021.
7. Making Matrix Organizations Actually Work. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hbr.org/2016/03/making-matrix-organizations-actually-work> – Дата доступа: 20.11.2021.

УДК 339.1:620.9 (1-67 ЕАЭС)

МИРОВОЙ ТРЕНД ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

академик НАН Беларуси, докт. экон. наук, профессор А. Е. Дайнеко, ФММП БНТУ, г. Минск

Резюме – проведен анализ на основе данных Международного энергетического агентства и Международного валютного фонда развития мировой энергетики и экономики в постковидный период. Сформулирован новый тренд развития мировой экономики, дано определение новой энергетической экономики. Ключевые слова: энергетическая экономика, энергоэффективность, электромобильность.

Введение. Рост мировой экономики по оценкам экспертов начнется в 2022 году и составит в среднем около 3,5% прироста ВВП. Однако после кризиса останутся негативные последствия, включая большое количество банкротств, потерянные инвестиции и медленный рост в некоторых секторах экономики услуг (туризм, развлечения, гостиничный бизнес). На развивающихся рынках, которые особенно пострадали от этих шоков, уровень задолженности и бюджетный дефицит выросли до опасного уровня, что может негативно сказаться на росте в среднесрочной перспективе.

Основная часть. Пандемия Covid-19 внесла существенные коррективы в экономическую картину мирового развития. Согласно данным МВФ в среднем государственному и частному секторам придется тратить около 14% ВВП ежегодно в период до 2030 года для достижения Целей устойчивого развития в пяти секторах (образование, здравоохранение, транспорт, электричество, водоснабжение), что примерно на 21% больше, чем до пандемии [2].