

- зависимость от внешних источников энергии;
- низкий уровень прямых иностранных инвестиций;
- низкая доля частного сектора при высокой степени централизации экономики;
- слабый сектор малого и среднего бизнеса;
- неподготовленность сельского хозяйства к экологически чистому фермерству;
- недостаточная государственная поддержка;
- ограниченное знание английского языка в государственной администрации.

Даже при данном уровне развития страны и количестве финансовых ресурсов Беларусь может похвастаться своими инновациями. В октябре 2016 ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» в Минске представила электробус. Эта модель объединяет в себе преимущества троллейбуса и автобуса. В декабре 2016 он впервые появился на улицах города. Технику необходимо заряжать после каждого маршрута, на это уходит около 5 минут, а заряда хватает на 15 км при том, что машина сама является источником энергии. На сегодняшний день Беларусь получила заявки от Румынии, Швейцарии, Болгарии на поставку электробусов.

По мнению экспертов, Беларусь к 2020 году должна догнать европейские страны по эффективности внедрения экологических принципов в производство и социальный сектор. Сотрудничая со странами мира, в которых уже давно функционирует «зелёная экономика», наша страна может получить определенный опыт, разработать новые идеи и внедрить новые проекты. На наш взгляд, Республика Беларусь обладает достаточным потенциалом для достижения поставленных целей.

#### **Список цитированных источников**

1. Техническая помощь для поддержки развития "зелёной" экономики в Беларуси [Электронный ресурс] // Green Economy Belarus. – Режим доступа: <http://greeneconomy.minpriroda.gov.by/ru/>. – Дата доступа: 11.05.2017.
2. «Grüne Umgestaltung» des belarussischen wirtschaftlichen Modells [Electronic resource]. – Режим доступа: [http://belarusfacts.by/de/belarus/economy\\_business/green/](http://belarusfacts.by/de/belarus/economy_business/green/). – Дата доступа: 07.05.2017.

УДК 65.0

**Новикова А.В.**

**Научный руководитель: к.э.н, доцент Граник И.М.**

### **АУТСОРСИНГОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

В условиях белорусской экономики актуальным остается вопрос о повышении конкурентоспособности предпринимательского бизнеса. Одной из возможностей для достижения повышения конкурентоспособности является грамотное построение бизнес-модели современной предпринимательской структуры.

Бизнес-модель – это основа любой организации, с её помощью предприятие создает ценность, способную приносить прибыль. Построение бизнес-

модели не спонтанный процесс, а хорошо обдуманый путь реализации стратегий компании для обеспечения конкурентоспособности на рынке.

Формализация всех компонентов бизнеса потребовала от разработчиков бизнес-моделей их описания. Рассмотрим наиболее успешные из них:

– бизнес-модель Остервальдера–Пенье. Александр Остервальдер и Ив Пенье предлагают разделить процесс ведения бизнеса на девять блоков, каждый из которых отражает деятельность компании, направленную на получение прибыли: потребительские сегменты, ценностные предложения, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, потоки поступления доходов, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые доходы, структура издержек;

– бизнес-модель 7S компании МакКинзи. Разработчики модели предложили способ осмысления проблем, связанных с развитием или перестройкой организации. Основой являются семь факторов, являющихся основой развития предприятия: стратегия, способность, совместные ценности, структура, система, сотрудники, стиль. Когда компания собирается изменить свою организацию, все семь составляющих изменяются именно в такой последовательности;

– бизнес-модель с центральным ресурсом инновации предполагает формирование и предположение уникальных инновационных технологий. Иными словами, в современной экономике бизнес-модель должна ставить задачи для вывода инноваций как основного конкурентного преимущества организации.

В практике современного бизнеса предполагается разделение бизнес-моделей на два типа: инсорсинговую и аутсорсинговую.

Инсорсинговая бизнес-модель предполагает самостоятельное администрирование предпринимателем всех предпринимательских функций. Она ориентируется на эффективное использование исключительно внутренних источников.

Аутсорсинговая бизнес-модель подразумевает привлечение для исполнения не ключевых функций сторонних организаций и обеспечение конкурентоспособных преимуществ предприятию за счет собственных инновационных ресурсов на развитии стратегического ядра бизнеса.

По своему содержанию инсорсинг – это то же, что и аутсорсинг, отличие состоит лишь в том, что его основные функции не выходят за пределы предприятия, а реализуются исключительно внутри него.

Инсорсинговую бизнес-модель можно считать классической. В её основе лежит трехфакторная модель производства (труд, земля, капитал), отражающая традиционные подходы к построению бизнеса. Выбор инсорсинговой бизнес-модели предполагает владение собственником организации всеми факторами производства, что является предпосылкой к самостоятельному администрированию всех предпринимательских функций.

Аутсорсинговая бизнес-модель – одна из основных бизнес-моделей используемая современным предпринимательским бизнесом.

Аутсорсинг (англ. яз. *outsourcing*) – это целенаправленное выделение некоторых бизнес-процессов и передача их исполнения стороннему исполнителю. Так же, если у предприятия имеются процессы, которые оно реализует с наименьшим профессионализмом, логичным будет выделение всех этих процессов и передача их реализации на аутсорсинг.

Концепция аутсорсинга в настоящее время сводится к трем основным принципам:

1. Каждый должен заниматься своим делом, иметь возможность сконцентрироваться только на нем.

2. Решение всех задач необходимо поручить тому, для кого они будут основными, и он справится с их разрешением лучше.

3. Данное распределение поможет экономить силы и время заказчика и позволит получить доход исполнителю.

Лидером рынка аутсорсинговых услуг можно по праву считать IT-аутсорсинг. Так же аутсорсинговые отношения очень развиты в сферах финансов и бухгалтерского учета, финансового контроля и развития, маркетинговых исследований, административно-хозяйственных услуг, логистических услуг, есть аутсорсинг кадровых процессов и др.

Внедрение аутсорсинга в процесс деятельности организации требует пересмотра бизнес-модели, поэтому необходимо построение целостной аутсорсинговой бизнес-модели для современной предпринимательской структуры.

Субъект предпринимательства, выбирающий аутсорсинговую бизнес-модель, стремится не только сформировать конкурентные преимущества, но и обеспечить их постоянное приращение.

Для предпринимателей, избравших аутсорсинговую бизнес-модель, определяется ряд факторов, обеспечивающих приращение конкурентных преимуществ:

1. Эффективная дифференциация предпринимательских функций.

Можем говорить о том, что предпринимательские функции являются проявлением предпринимательских действий и взаимодействий предпринимательской структуры со своим внешним и внутренним окружением. Дифференциация предпринимательских функций предполагает разделение труда на уровне предпринимательской структуры и выражается через совокупность функций, которые направлены на обеспечение конкурентоспособности современной предпринимательской структуры. Для поддержания конкурентоспособного уровня менеджеры компании должны четко определить, какие функции являются ключевыми, а какие не ключевыми. Это позволит произвести высокоэффективный продукт.

2. Рационализация внутриорганизационной структуры.

При дифференциации функций каждый предприниматель проводит работу по рационализации внутриорганизационной структуры. Именно это позволяет собрать всех высококвалифицированных, узкопрофильных специалистов в одном ключевом отделе и направить их усилия на производство того самого ключевого ценного продукта, позволяет отказаться от создания всех звеньев организационной структуры, что помогает позитивно решить вопрос о кадровом обеспечении путем привлечения квалифицированных аутсорс-провайдеров.

3. Рациональное использование экономического времени.

Именно время играет важнейшую роль в воспроизводственном процессе. Предпринимателю постоянно необходимо находиться в напряжении, ведь уникальность его продукта очень скоро становится достоянием общественности, из-за чего он теряет свою уникальность. При использовании аутсорсинговой бизнес-модели процесс реинжиниринга будет проходить быстрее. Предприниматель будет тратить меньше экономического времени, ему не придется перепроектировать все процессы, необходимо будет внести изменения только в ключевой. Это, следовательно, займет меньше времени, чем проведение процесса реинжиниринга предпринимательской структуры, избравшей инсорсинговую бизнес-модель.

Использование аутсорсинговой бизнес-модели позволяет современным предпринимательским структурам преодолеть ресурсные ограничения национальных рынков и восполнить инновационные ресурсы при помощи аутсорс-провайдеров с внешних экономик.

#### **Список цитированных источников**

1. Андерсон, Э. Аутсорсинг в продажах / Э. Андерсон, Б. Тринкл; пер. с англ. – М., 2006. – 416 с.
2. Аникин, А.Б. Аутсорсинг и аутстаффинг / А.Б. Аникин, И.Л. Рудая. – М., 2009.
3. Бизнес модель. Модель бизнеса и её 1+6 компонентов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.cecsi.ru/coach/business\\_model.html](http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html)
4. История создания концепции аутсорсинга. / [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=1102](http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=1102)
5. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье; пер. с англ. – 7е изд. – М., 2016. – 288 с.
6. Платонова, Е.Д. Аутсорсинг в системе предпринимательства. – М., 2007.

УДК 338.47

*Пелля А.А., Замулко А.В.*

*Научный руководитель: доцент Медведева Г.Б.*

## **M2M КАК БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ЛОГИСТИКИ И ОЦЕНКА ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

На современном этапе развития экономики переход общества к информационным и наукоёмким технологиям вводит в оборот информационные ресурсы. Современные информационные технологии M2M – это часть научно-технического и компьютерно-информационного прогресса.

Machine-to-Machine, M2M – общее название технологии, которая позволяет удалённому устройству передавать в центр обработки информации данные о контролируемом объекте. В качестве M2M-устройств могут выступать системы телеметрии, датчики освещённости, давления и прочих важных для операционной деятельности параметров технологических систем. M2M-технологии позволяют объединить удаленные объекты и системы для автоматизации бизнес-процессов с использованием проводных и беспроводных технологий. Область применения M2M расширяется с большой скоростью. Сегодня это: контроль любых движущихся объектов (автопарк, железнодорожные перевозки и любые перемещающиеся объекты), безопасность, промышленное использование (дистанционный сбор информации со счётчиков и датчиков, дистанционное управление объектами и т. д.).

На современном этапе для включения транспорта в логистическую систему необходима информатизация транспорта и обеспечение телекоммуникационными технологиями. Например, на автотранспорте применение видеодиагностических оперативных данных, предупреждающих о заторах и авариях на пути следования по маршруту, внедрение системы предупреждения столкновений, применение навигационной системы в автомобилях, управление транспортом с помощью спутниковой связи, что позволяет оптимизировать маршрут движения, а исходя из изменений конъюнктуры – перенацелить мощности на более выгодное направление.

Сегодня в логистике широко используются технологии на базе M2M, к ним можно отнести: системы мониторинга местоположения, радиочастотная иден-