

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРАЛЬСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

На правах рукописи



МЕЗЕНЦЕВ ЕВГЕНИЙ МИХАЙЛОВИЧ

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СЕТЕВЫХ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Специальность 08.00.05

Экономика и управление народным хозяйством:
(экономика предпринимательства)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор
Антропов Владимир Алексеевич

Научный консультант:

доктор экономических наук, доцент
Лаврикова Юлия Георгиевна

Екатеринбург 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭВОЛЮЦИИ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	11
1.1 Концептуальные основы формирования и эволюции сетевых предпринимательских структур	11
1.2 Сущностные характеристики сетевых предпринимательских структур	29
1.3 Сеть как особая форма развития предпринимательских структур	54
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ И ЕЁ ОЦЕНКИ	68
2.1 Подходы к развитию системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур	68
2.2 Система сетевых взаимодействий предпринимательских структур	78
2.3 Методика оценки эффективности системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур	91
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА СИСТЕМЫ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	100
3.1 Тенденции развития предпринимательских сетей России	100
3.2 Свойства предпринимательских сетей реального сектора экономики	113
3.3 Оценка системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур на основе индикаторов структурно-управленческих свойств сетей	115
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	136
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	139

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертационного исследования. Процессы интеграции экономической деятельности, развитие новых технологий и динамично меняющиеся условия, служат катализаторами формирования новых организационных структур и взаимодействий.

Происходящие изменения, делают актуальным необходимость своевременной оценки предпринимателями условий, влияющих на распределение спроса потребителей внешней конкурентной среды, важная часть которой – эффективное управление взаимодействиями между участниками экономических отношений, позволяющее организациям удерживать долгосрочные конкурентные позиции.

Таким образом, возникает комплексная проблема исследования новых элементов современных структур, их связей и оценки эффективности функционирования.

Сетевые взаимодействия обладают существенными конкурентными преимуществами по отношению к традиционным формам предпринимательской деятельности, так как дают каждому участнику сетевых отношений дополнительные возможности. Высокий эффект от долговременного и устойчивого взаимодействия является результатом объединения элементов основанного на взаимном дополнении. Сетевые взаимодействия обладают возможностью формирования добавленной стратегической ценности экономических агентов.

Построение эффективных систем сетевых взаимодействий субъектов предпринимательства, которые смогут породить высокий устойчивый эффект – это сложный процесс, зачастую объединяющий несколько групп разнонаправленных тенденций: ослабление и усиление централизации, концентрация производства и диверсификация, усиление и ослабление преобладания личных целей над общими интересами.

В связи с этим актуализируется потребность в теоретических исследованиях, методических разработках развития системы сетевых взаимодействий, что и обусловило выбор темы.

Степень разработанности проблемы.

Первые исследования в области сетевых предпринимательских структур появились в 70-х годах XX в. Работой в данной области занимались такие известные ученые, как М. Кастельс, П. Друкер, Х. Хакансон, Ф. Котлер и др.

Экономическая теория сетевых систем нашла свое развитие в трудах А. Алчиана, Р. Берта, П. Бурдые, Н. Зибера, М. Гранноветера, Г. Демсеца, Р. Коуза, А. Маршалла, Р. Пауэлла, Э. Пенроуза, Д. Старка, О. Уильямсона, Й. Шумпетера и др.

Организационно-управленческим вопросам функционирования сетей посвятили свои работы И. Адизес, Д. Барни, Л. Грейнер, Д. Дайер, Г. Минцберг, М. Чучкевич и др. Изучение данных трудов, позволило выделить наименее разработанные вопросы проблемного поля исследования.

Исследованию сетевых структур в аспекте их влияния на рост экономики, конкурентоспособность и эффективность деятельности организаций посвятили свои труды Я.М. Александрович, С.П. Вертай, С. Лукэнен, А. Маршалл, М. Портер, П. Хертхог, Д. Якобс, К. Мёллер, Й. Рюэгг-Штюром, О.Н. Болычев, М. Ю. Шерешева, В.В. Дементьев и др.

Сущность сетевых систем в ряду координирующих структур в реальной экономике, раскрыта в работах А. Алчиана, А.А. Аузана, М. Бевира, Г. Демсеца, Р. Коуза, Р.Д. Кутера, В. Л. Тамбовцева, О.И. Уильямсона и др. Исследование данных трудов, позволило дать развернутую классификацию сетевых структур, обосновать резервы снижения транзакционных издержек.

Специфике функционирования предпринимательских сетей, определению их места и роли в современной экономике, посвящены работы М.В. Ивашкина, З.В. Котельникова, А.А. Наговицина, Э.Н. Телятникова, В.В. Радаева, В.С. Хурцилавы, О.В. Чкалова и др.

Проблеме применения количественных методов для анализа сетевых структур, посвящены работы А.А. Афанасьевой, А.В. Гребенкина, Н.Е. Егоровой, С.П. Куца, Е.В. Попова, Ю.Ф. Поповой, В.М. Сая, В.Л. Симоновой и др. Труды данных авторов, дали возможность обобщить подходы к оценке эффективности сетевого взаимодействия.

Несмотря на большое число исследований в области сетевых структур, следует отметить, что пока еще недостаточно изучены вопросы построения системы сетевых взаимодействий и оценки эффективности функционирования, а также сущности сетевых предпринимательских структур, как особого типа сетевого взаимодействия в экономике.

Нерешенность перечисленных проблем определила постановку цели и задач, выбор объекта и предмета исследования.

Объектом исследования являются субъекты предпринимательской деятельности, активно развивающие сетевые формы взаимодействия.

Предметом исследования является совокупность отношений, характер которых обусловлен сетевыми взаимодействиями субъектов предпринимательской деятельности.

Цель исследования заключается в дополнении теоретических подходов и методических положений по развитию системы сетевых взаимодействий субъектов предпринимательства.

Для достижения цели поставлены следующие **задачи**:

1. Уточнить теоретические положения формирования и эволюции сетевых взаимодействий предпринимательских структур в экономике.
2. Разработать систему сетевых взаимодействий предпринимательских структур.
3. Предложить методику оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий в предпринимательских структурах.

Область исследования соответствует п. 8.14 «Организация системы взаимодействия крупного и малого предпринимательства. Формирование и развитие предпринимательских сетей с учетом их экономической целесообразности» п. 8.19 «Многокритериальные оценки эффективности предпринимательской деятельности», п. 8.21 «Закономерности и особенности развития хозяйственных связей предпринимательских структур» Паспорта специальностей ВАК РФ по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования послужили фундаментальные труды и прикладные исследования, отечественных и зарубежных ученых в области теории, методологии, практики управления сетевыми структурами, формирования и оценки управления сетевыми взаимодействиями в предпринимательских структурах.

Методы исследования. При реализации цели и решении задач исследования, использован комплекс теоретических и эмпирических методов. При обосновании теоретических и методических основ развития сетевых взаимодействий предпринимательских структур, использованы методы системного, сравнительного, причинно-следственного и историко-ретроспективного анализа. В процессе разработки системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур и методики оценки эффективности системы сетевых взаимодействий, на основе индикаторного анализа, были использованы методы статистического анализа, методы группировки и классификации, экспертной оценки, методы математической обработки данных и корреляционного анализа.

Информационную базу диссертационного исследования составили нормативно-правовые акты действующего законодательства Российской Федерации, определяющие правовое поле и систему регулирования деятельности предпринимательских организаций, данные Федеральной службы государственной статистики, данные Единой межведомственной информационно-статистической системы, информация предоставленная руководителями сетевых предпринимательских организаций реального сектора экономики, труды отечественных и зарубежных исследователей в области сетевых предпринимательских структур, а также материалы научных конференций и семинаров.

Научные результаты, полученные автором, и их новизна. В ходе исследования достигнуты следующие результаты, определяющие научную новизну работы и являющиеся предметом защиты:

1. *Дополнены* теоретические положения формирования и эволюции сетевых взаимодействий предпринимательских структур, а именно: *уточнено* определение сетевой предпринимательской структуры как сложной многоуровневой со-

вокупности хозяйствующих субъектов, объединенных на добровольной основе, уровень взаимодействия которых регулируется бизнес-стратегиями каждого при согласовании с остальными участниками с использованием общих ресурсов, ключевых бизнес-компетенций, технологий; *обосновано* разделение сетевых структур на *зависимые*, в которых взаимодействие участников основано на иерархическом регулировании, и *независимые* – преимущественно на принципах рыночной координации; *определены факторы* привлекательности сетевых взаимодействий, в том числе: повышение конкурентоспособности, улучшение репутации, рост инвестиционного потенциала, сокращение издержек.

2. *Разработана* система сетевых взаимодействий предпринимательских структур, основанная на внутренней координации бизнес-процессов при принятии управленческих решений и интеграции взаимодействий с внешними агентами. Система отличается от известных возможностью формирования добавленной стратегической ценности экономических агентов - создание нового из возможных альтернатив в процессе сетизации, что позволяет достигать положительного синергетического эффекта на каждом уровне взаимодействия (институционально-стратегическом, процессуально-управленческом и оперативном).

3. *Предложена* методика оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур, включающая в себя: выбор параметров оценки в соответствии с уровнями сетевой координации (операционный, функциональный, межфункциональный, межорганизационный), определение показателей эффективности и анализ структурно-управленческих свойств сети на основе определения базовых индикаторов, а именно: плотности сети, степени ее координации, тесноты, силы и устойчивости деловых связей, их структурной эквивалентности и степень формализации. Методика отличается от существующих возможностью оценки эффективности на различных уровнях сетевой координации на основе базовых индикаторов структурно-управленческих свойств сети, Предложенный методический подход позволяет определять эффективные значения параметров, отражающие устойчивость сети, а также их критические уровни, достижение которых может привести к менее эффективной форме

интеграции или координации.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в возможности использования предложенной системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур и методики оценки эффективности сетевого взаимодействия на предприятиях реального сектора экономики, а также в других сетевых структурах. Полученные результаты могут быть использованы:

- вузами в преподавании дисциплин «функционирование организационных сетей», «управление развитием организации», «стратегический менеджмент»;
- при проведении курсов повышения квалификации работников предпринимательских предприятий и сетевых структур;
- научно-исследовательскими организациями, при разработке теоретических и методических подходов к управлению сетевыми предпринимательскими структурами и др.

Апробация работы. Основные результаты диссертационного исследования были представлены и получили поддержку на международной, общероссийской и региональной научно-теоретической, научно-практической конференциях и симпозиуме в городах Ташкенте, Екатеринбурге, Челябинске, Пензе (Международная научно-практическая конференция «Инновация – 2015», Ташкент, 2015; III Всероссийский симпозиум по региональной экономике. Т. 3. «Современная государственная региональная политика. Роль сетей и сетевых конфигураций в процессе регионального развития стран евразийского экономического пространства», Екатеринбург, 2015 г.; Сетевое взаимодействие как форма реализации государственной политики в образовании. Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием. Челябинск, 2015; Механизм интеграционных процессов в предпринимательских структурах. В сборнике статей «Экономика, бизнес, инновации», VIII Международная научно-практическая конференция: в 2 ч., Пенза, 2019).

Основные научно-практические результаты диссертационного исследования, использованы при разработке методики оценки эффективности системы сетевых взаимодействий в предпринимательских сетях «Титан» и «ТМ-Опт».

Теоретические положения и практические результаты исследования приняты для использования в преподавании дисциплин «менеджмент в транспортных комплексах» (модуль «управление сетевыми организационными структурами») и «управление развитием организации», «управление изменениями», а также при проведении курсов повышения квалификации руководителей и специалистов предприятий в ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения», Екатеринбург.

Результаты внедрения подтверждены актами.

Публикации по теме исследования. Основные положения исследования отражены в 15 публикациях общим объемом 21,43 п. л., в том числе авторских – 15,92 п. л. Опубликованы монография и препринт в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК для опубликования основных научных результатов диссертаций – 9 статей.

Объем и структура работы. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы из 205 наименований. Работа изложена на 160 странице основного текста и содержит 18 таблиц, 43 рисунка.

Во введении обоснована актуальность темы диссертационного исследования, определены его цели и задачи, сформулированы объект и предмет исследования, представлены основные элементы научной новизны, а также теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе «Теоретические основы формирования и эволюции сетевых взаимодействий в сфере предпринимательства» проанализированы особенности зарождения, формирования и эволюции сетевых предпринимательских структур, установлены существенные характеристики сетей, проведен анализ сложившихся в научных школах подходов к сетям, проблематизировано научное поле экономической и управленческой теорий сетей. Рассмотрен понятийно-терминологический аппарат сетевых структур, как особой формы развития, представлена авторская позиция формирования и эволюции сетевых предпринимательских структур. На основе изучения специфических аспектов сетей, установлены факторы привлека-

тельности вхождения в сетевые взаимодействия, а также дополнено существенными признаками определение сетевой предпринимательской структуры.

Во второй главе «Методический инструментарий развития системы сетевых взаимодействий и её оценки» рассмотрены и проанализированы подходы к развитию системы сетевых взаимодействий, на основе анализа разработана эффективная система сетевых взаимодействий предпринимательских структур, данная система позволяет формировать высокую добавленную стратегическую ценность. Предложена методика оценки эффективности сетевых взаимодействий предпринимательских структур, основанная на базовых индикаторах структурно-управленческих свойств сети.

В третьей главе «Оценка системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур» проанализированы тенденции развития сетевых предпринимательских структур в Российской экономике. На основе разработанной методики оценки системы сетевых взаимодействий, проведен анализ эффективности развития предпринимательских сетей, таких компаний, как «Титан», «Плеяда», «Инструментальный Центр Магнит» в условиях перехода от рыночных транзакций к образованию сетевого объединения.

В заключении сформулированы основные выводы и предложения по управлению сетевыми взаимодействиями в предпринимательских структурах.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭВОЛЮЦИИ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Концептуальные основы формирования и эволюции сетевых предпринимательских структур

В современном социальном познании, понятие «сеть» имеет множество коннотаций, способов измерений и уровней рефлексии. О сетевых теориях, сетевом подходе, сетевой культуре, сетевом обществе, виртуальных, социальных, когнитивных, организационных и межфирменных сетях, сетях знаний говорят представители разных научных отраслей. Сети превратились в своеобразный код современного миропонимания, а ключевыми особенностями знания о сетях, стали многослойность и многомерность этой области знания, вариативность методологических принципов, которые фундируют знание о сетях. Сложившаяся ситуация, обусловлена высокой популярностью данной тематики (или даже модой на нее), благодаря чему, знания о сетях прорастают сегодня сразу во многих областях одновременно – в социологии [59, 203], когнитивистике [56, 75], экономике [4, 6, 22, 23, 33-35, 45, 48, 50, 53, 54, 58, 64, 67, 69, 72, 86, 125, 141, 177, 178, 182, 183, 190], менеджменте [1, 4, 11, 23, 47, 57, 61, 66, 74, 186, 192], политике [4], семиотике [4, 64, 66, 67, 69, 72, 74, 75, 202,] и других.

В данном разделе диссертации выявлены тенденции и закономерности зарождения и эволюции сетей, формирования сетевого подхода к процессам и явлениям, развитие ключевых аспектов понятий сети и сетевого взаимодействия, что позволяет провести компаративистский анализ, как в исторической динамике, так и в структурно-методологическом поле исследования.

Краткий обзор развития сетей, предложенный нами, представлен в таблице 1.1.

Социальные философы использовали термин «паутина отношений»: Так, Э. Дюркгейм полагал, что не каждый социальный феномен можно объяснить с точки зрения качеств отдельного индивидуума, а Г. Зиммель [14], который рассматривал

Таблица 1.1 – Периоды зарождения и развития сетей [23]

Период	Событие
1701–1798	Формирование сети учебных заведений по инициативе Петра I [174]
1798–1877	Формирование дифференцированной систематизации военно-морских учебных заведений [174]
1844–1866	Создание телеграфной сети С. Морзе. Ее развитие происходило параллельно с построением сети железных дорог [121]
1864	Начальное формирование музейной сети на Кубани [129]
1900–1906	Формирование сети организаций по поверочному делу под руководством Д. И. Менделеева [57]
1900–1901	Открытие десяти поверочных палаток торговых мер и весов (первый этап) [114]
1902–1906	Увеличение общего количества палаток торговых мер и весов в 2,5 раза - все они открылись на периферии (второй и третий этапы) [114]
1954	Ввод понятия «социальная сеть» [81]
1960–1990	Смена иерархических структур управления сетевыми [113]
1993	Начало формирования отечественных предпринимательских сетей [67]
1993–1998	Относительно благоприятное положение дел в экономике (первый этап) [67], обеспечивающее развитие сетевых структур
1999–2007	Августовский кризис привел к значительным финансовым потерям многих экономических субъектов и временной заморозке платежно-расчетной системы (второй этап) [67], стабилизации ранее развитых в экономике сетевых структур
С 2008 г. и по настоящее время	Становление предпринимательской сети как новой формой организации межфирменного взаимодействия (третий этап) [67]

слабо связанные сетевые социальные структуры, заложил в своих трудах основы анализа социальных сетей [81, с. 652].

Термин «социальная сеть» ввел социолог Дж. Барнс в 1954 г. Из множества антропологических трудов той поры, особого внимания заслуживает работа С.

Найдела «Теория социальной структуры» [52], где четко разделены понятия «структура» и «функция», что соответствует современным принципам сетевого анализа [81, с. 653]. С. Найдел занимался изучением структур в больших популяциях, поэтому его труды оказались востребованы в социологии, психологии и других науках. Найдел пишет: «Мы определяем структуру общества через конкретную популяцию и поведенческие образцы или сети (или системы) отношений, получаемые акторами через выполнение их совместных и взаимно ориентированных ролей» [81, с. 653].

Существование сетей в разных странах и в разные времена является свидетельством технологических предпосылок феномена сети, а также укорененности сетевой проблематики в сути человеческого бытия. Неслучайно один из выводов М. Кастельса звучит как парафраз Ф. Ницше [26, с. 539]: «Изолированное “Я” оказывается потерянным для себя» [196]. По мнению М. Фасслера, противоречие наблюдаемое между применением в гуманитарных науках эвристических возможностей сетевого подхода в основном к изучению социальной структуры общества и (или) могущественного сетевого мира, который создан «виртуальными сообществами» [163, с. 255], и недостаточной разработанностью эпистемологических возможностей понятия «сеть», задающего новую логику осмысления разных областей духовного производства, включая те, которые сложно поддаются концептуализации, проступает рельефно [171].

Технологической предпосылкой формирования сетей, является также тенденция поиска новых ресурсов и максимально эффективных способов их использования, что предопределяет инновационную парадигму развития цивилизации. Этим отчасти и можно объяснить столь быстрое развитие естественных наук – химии, физики, биологии в их междисциплинарных взаимодействиях, от которых зависит создание новых востребованных человечеством ресурсов. Денежно-кредитной системе и финансам, здесь отведена роль инструмента эффективного распределения этих ресурсов.

Но главные вызовы, с которыми предстоит столкнуться человечеству в XXI в., связаны с другими сферами. Основные риски, угрозы и возможности связаны с

обществом и человеком, управлением социальными процессами, организацией и самоорганизацией различных «человекомерных систем» (например, социальных или социально-технологических) [84, 151, 161, 169, 202].

Формирование адекватной реакции на эти воздействия и факторы и риски связаны с разработкой эффективных технологий минимизации рисков.

С. П. Курдюмов [17], выделял ряд важнейших технологий XXI в.:

- 1) проектирование будущего;
- 2) высокие гуманитарные технологии;
- 3) алгоритмы сборки и алгоритмы разрушения социальных субъектов.

Несмотря на то, что развиваются математическая социология, теоретическая география, математическая психология, наконец, математическая история, изначально основанная на представлениях о синергетике, их результаты и выводы несравнимы с тем, что дают человечеству естественные науки для понимания, описания и предсказания свойств различных объектов [202].

Здесь открывается обширное поле деятельности для использования междисциплинарных подходов. Достаточно понятной становится научная стратегия на ближайшие десятки лет: продвигаться от хорошо понятых систем и процессов в естествознании с учетом небольшого числа новых смыслов, которые характерны для гуманитарных и биологических наук, к человеку, обществу и человекомерным системам.

К существенным характеристикам этих явлений и процессов отнесем *связи*, описывающие взаимодействие входящих в систему элементов и делающих из частей единое целое.

Совокупность таких связей – это и есть *сеть* [202].

Далее ключевой фокус исследования, перемещается с вопросов структурного анализа на проблему управления развитием сетевых структур.

Смена экономико-управленческих формаций, во многом детерминирована экономической цикличностью, которая определяет характер и интенсивность взаимодействия хозяйствующих субъектов. Развитие мировой экономической системы показывает, что в настоящее время формируется шестой

технологический уклад [195], что является актуальным и для возможности адаптации российской экономики. Здесь выделяются новые лидирующие отрасли, которые ориентируются, в первую очередь, на наукоемкие технологии.

Основополагающий фактор конкурентоспособности национальной экономики – способность постоянно продуцировать новые знания¹. В то же время, в течение последних лет, все большее внимание зарубежных и российских ученых, завоевывает исследование феномена сетевой организации экономической деятельности, которая обусловлена усилением международной конкуренции, глобализацией бизнеса, ускорением процессов обновления и проникновения технологий через границы отраслей и государств, общим увеличением неопределенности бизнес-среды, адаптация к которой требует нетрадиционных методов [23]. Влияние названных факторов обуславливает специфику постепенно формирующейся сетевой парадигмы и предопределяет расстановку ключевых акцентов исследования сетевых проблем.

В рамках формирующейся сетевой парадигмы, со второй половины XX в. появляются научные публикации зарубежных авторов на тему сетевых структур в экономике (работы Ф. Вебстера [55, 193], М. Кастельса [196], Ф. Котлера [119], П. Зибера [101], Р. Хаггинса [181], Р. Дафта [8] и др. [140]); все они связаны с формированием постиндустриального общества.

Перед Россией, как страной с развивающейся экономикой, стоит задача перехода к инновационному развитию и росту конкурентных преимуществ: необходимо наверстать отставание от лидирующих экономических держав, находящихся на пороге шестого технологического уклада, прорваться сразу в шестой технологический уклад, минуя пятый, методом использования новых сетевых форм интеграции хозяйствующих субъектов [61], имея четко выверенную стратегию развития.

¹ Решению проблем экономики знаний посвящено значительное количество исследований, проведенных отечественными учеными. Так, проанализирован и систематизирован основной инструментарий моделирования экономики знаний, исследована взаимосвязь экономического роста и качества жизни, оценены социально-экономические аспекты становления общества знаний в России, выявлена важность развития социально ориентированной рыночной экономики, разработаны модели управления технологическим развитием инновационной экономики [200].

Значительные изменения в характере отношений наблюдаются не только между экономическими хозяйствующими субъектами, но и в самих субъектах. Исследователями было отмечено, что в основе новой социальной структуры в виде сетевого общества, которая характерна для большей части планеты, лежит новая экономика. Она капиталистическая, но имеется ввиду новый вид капитализма, информационно-глобальный с выраженной социальной составляющей. Сетевое общество, которое имеет «значительное разнообразие проявлений в зависимости от культурной и институциональной специфики национальной экономики, характеризует информационную эпоху развития общества» [95, с. 110].

Тенденция к увеличению масштабов деятельности в рамках вертикально структурированных корпоративистских организаций подтверждается тем, что начиная с последней четверти XX в. на долю пяти американских крупных промышленных корпораций (в общей сложности их активы составляли 36 млрд долл.) приходилось 12% всех активов обрабатывающей промышленности. В современной экономике пятьдесят крупнейших корпораций владели более чем 1/3 всех активов обрабатывающей промышленности, пятьсот крупнейших корпораций – свыше 2/3. На корпорации с активами более 10 млн долл. (а это примерно 2 тыс. корпораций) приходилось 80% всех ресурсов, которые использовались в обрабатывающей промышленности США [113]. С начала XXI в. и по сегодняшний день выявленная динамика имеет выраженную тенденцию к нарастанию.

В связи с этим индустриальная экономика представлена, прежде всего, крупными корпорациями. Они обладают огромными капиталами, стремительно развиваются в техническом отношении и отличаются сложной организационной структурой, где экономическая власть от вершины пирамиды исходит к ее основанию. Второстепенную роль в индустриальной экономике, как выразился Кастельс, играло маленькое независимое деловое предприятие [196]. Иерархическая организационная структура начиналась в форме диады. Классические экономисты полагали, что организации, по своей сути,

представляли двусторонние партнерские отношения между капиталистом и наемным работником [196]. В современной экономике роль сетей резко возрастает.

Особенно актуальными в данном аспекте для эффективных производств, становятся кластерные взаимодействия, основанные на близости понятий «кластер» [60, 126] и «сеть».

Но здесь возникает проблема понимания с точки зрения понятийно-терминологического аппарата, вычленения и обоснования их существенных признаков. Участники кластеров – это производители и поставщики, консалтинговые и инжиниринговые фирмы, вузы и научно-исследовательские организации, банки, торговые организации, инфраструктура, общественные и профессиональные организации, администрация регионов. Благодаря развитию рыночных отношений наблюдается видоизменение форм взаимодействия между потребителем и производителем продукции [23].

Термином «сетевая экономика» принято называть состояние экономики, которое возникает в случае, когда инфраструктура, обслуживающая функционирование экономики некоторой страны или группы стран, основывается на использовании интернет-технологий. При этом меняют свои свойства, как экономическая система в целом, так и ее отдельные элементы, возникают сетевые формы организации механизма координации, происходят изменения в рыночных институтах [105, с. 358].

Знания об эволюции техники, технологий и мировой экономики [112] дают возможность предположить, что в период между осознанием необходимости отказаться от действующего технологического уклада и осуществить поворот общества к освоению нового возникает кризис, отражающий специфику указанных выше изменений [112, с. 29].

В случае с сетями, кризисом была затронута иерархическая форма организаций. Благодаря информационным технологиям появилась возможность децентрализации извлечения полезной для производства информации и встраивания ее в гибкую эффективную систему выработки стратегий. Были

созданы совершенно иные условия хозяйствования, при которых осуществляется перенос рыночных видов хозяйственной деятельности в сетевую среду. Так как гибкость, оперативность и мобильность субъектов деятельности при этом активно возрастают и затрагивают все сферы человеческой жизнедеятельности, переход к сетевым формам организации различных сфер активности человека становится попросту необходимым и даже естественным [112, 108].

Синергетический эффект, как известно, создаваемый в вертикальных иерархиях самоорганизацией на всех уровнях, но уже по горизонтали в форме сетевых самопроизвольных взаимодействий, размывает жесткие структуры и даже их гибкие варианты, снижая эффективность менеджмента. Он же проявляется в плоских сетях [99], предполагающих минимизацию ступеней (уровней) управления и принципиальный отказ от иерархических структур.

Основную роль в таких иерархиях и плоских сетевых схемах начинают активно играть не столько должностные функции и лица и даже не внешние ключевые клиенты, сколько так называемые ресурсократы, то есть формальные и неформальные лица, имеющие доступ к необходимым актуальным ресурсам [8].

Именно ресурсократы формируют самоорганизованные сетевые отношения в пределах своих ресурсных возможностей. К ресурсократам относят [99]:

- руководителей-администраторов, имеющих возможность манипулирования и влияния с помощью использования информационных ресурсов;
- функциональных, линейных и линейно-функциональных руководителей и топ-менеджеров, также влияющих на сети с помощью информационных (других) ресурсов;
- исполнителей конкретных производственных и трудовых (интеллектуальных) процессов, оперирующих различными видами ресурсов, согласно технологии реализации конкретных бизнес-процессов (информационных (знания, технологии), материальных, финансовых и трудовых).

Экономисты [23, 106] выделяют следующие преимущества и недостатки возникших за последние десятилетия сетевых организационных структур.

Преимущества сетевых структур:

- 1) адаптивность компаний к меняющимся условиям, оперативная реакция на изменения рыночной конъюнктуры;
- 2) концентрация деятельности компании на уникальных процессах и более приоритетных областях специализации;
- 3) существенное сокращение и рациональную структуру издержек, повышение доходов;
- 4) низкий уровень занятости, исключение дублированного использования квалифицированной рабочей силы;
- 5) возможность вести совместную деятельность в рамках сети с самыми лучшими партнерами, исключение сотрудничества со второсортными исполнителями;
- 6) принцип добровольности контрагентов, которые нацелены на достижение конкретных, точно измеренных результатов.

Недостатки сетевых структур:

- 1) для формирования сетевых моделей предпочтительны специализация, концентрация на главных компетенциях, современная же тенденция развития предприятий связана с необходимостью ориентироваться на многоплановую квалификацию общего профиля;
- 2) возникает эффект чрезмерной зависимости результатов деятельности от кадрового персонала, увеличиваются риски, связанные с текучестью;
- 3) практически нет социальной и материальной поддержки участников сети из-за отказа от обычных трудовых отношений и классических долгосрочных договорных форм.

Более того, программа подготовки персонала выстраивается с учетом специфики профессиональной деятельности, свойственной сетевой организации.

Таким образом, в реальном секторе экономики выявлена устойчивая тенденция все более частого обращения руководителей предприятий к сетевым принципам организации. На основе анализа источников нами сформулированы основные тенденции макроэкономического развития [31]:

- постоянные изменения внешней среды и необходимость компаний адаптироваться к ним;
- постоянное усложнение коммерческой и производственной деятельности компаний;
- повышение значения временного фактора (оперативность действий требует иного подхода к методам управления и производства);
- расширение пространства компании (для выживания необходимо раздвигать собственный рынок до национальных, а далее и до мировых масштабов), развитие идеологии глобализации;
- малая эффективность использования общепринятых форм кооперации для решения сложных проблем хозяйственной деятельности;
- стремление к автономной форме труда;
- наличие межорганизационных систем коммуникации и информации.

Информационно-технологические факторы социально-экономического развития также подкрепляют выявленную динамику; построение информационного общества и переход к новому технологическому укладу, создают новые условия для возникновения сетевых и виртуальных компаний [31]:

- любой человек (группа людей) в любое время и в любом месте может получить свободный доступ к любой нужной ему информации;
- любой человек (группа людей) умеет пользоваться современной информационной технологией для решения своих проблем;
- у любого человека (группы людей, общества в целом) имеются необходимые технические средства, инфраструктура и социальная база для производства и воспроизводства нужной информации.

Со второй половины XX в. в экономические процессы включаются молодые образованные, компетентные, креативные, амбициозные работники, прекрасно знающие и осознающие свои права. В них закладывалось серьезное отношение к идеологии демократии, поэтому сами понятия пирамиды и иерархии в управлении для них чужды и неестественны.

Переход от демократии представительства к демократии участия на работе выражается в отказе от старомодных иерархических структур в пользу сетевых методов. В результате увеличивается количество групп качества в организациях, расширяются права работников, управление все в большей мере осуществляется с их участием [112].

Развитие сетевых организационных структур послужило толчком для начала формирования сетевой экономики; это естественный процесс эволюции организационной структуры предприятия в условиях быстроменяющегося внешнего окружения.

Поэтому актуален обзор диссертационных исследований за последние десять лет с целью анализа количества работ, связанных с областью исследования сетевых структур в разных областях науки (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Обзор диссертационных исследований в области сетевых структур в разных областях науки

Автор, город, год	Тема
<i>Экономические науки</i>	
Дзантиева Ф.С. Владикавказ, 2015	Развитие сетевых форм организации межфирменного взаимодействия субъектов предпринимательства
Никулина Т. А. Владивосток, 2015	Методическое обеспечение оценки эффективности функционирования корпоративных розничных торговых сетей
Ларионова И.Г. Краснодар, 2015	Формирование межфирменных сетей в полиграфическом комплексе региона
Гарифуллин И.Н. Казань, 2015	Совершенствование механизма регионального регулирования развития инновационных кластеров
Наумова О.Н. Москва, 2014	Концепция кластерного развития образовательных услуг высшей школы
Мызрова К.А. Казань, 2014	Развитие инструментов менеджмента на основе формирования образовательных сетей в условиях экономики знаний
Валько Д.В. Екатеринбург, 2014	Совершенствование маркетингового инструментария сетевого взаимодействия компании с потребителями товаров на рынке электронной торговли
Кантемирова М.А. Кисловодск, 2014	Формирование и развитие интегрированных межтерриториальных сетевых структур в экономическом пространстве России
Муравьев А.А. Кострома, 2014	Сетевые экономические отношения: неформальный аспект координации экономических взаимодействий

Продолжение таблицы 1.2

Автор, город, год	Тема
Изабакаров А.И. Махачкала, 2014	Совершенствование системы управления сетевыми предприятиями общественного питания
Петренко Е.С. Екатеринбург, 2014	Теоретико-методологическая концепция развития потребительских сетей на региональных рынках
Жаркова Е.С. Санкт-Петербург, 2013	Сетевые формы интеграции хозяйствующих субъектов: институциональный анализ
Васильева Н.В. Гатчина, 2013	Формирование и развитие образовательных кластеров в региональной социально-экономической системе
Фихтнер О.А. Великий Новгород, 2013	Формирование и развитие сетевого взаимодействия предпринимательских структур в новой российской экономике
Попов Д.В. Москва, 2013	Организационно-экономический механизм формирования и развития сетевых структур в промышленности
Алтынова Н.В. Москва, 2012	Формирование сетевых структур на региональных потребительских рынках
Винокуров А.Ю. Москва, 2012	Регулирование развития сетевых структур в региональных сегментах экономического пространства страны
Колесникова Ю.Ю. Санкт-Петербург, 2011	Формирование и развитие сетевых структур в ресторанном бизнесе
Титов Л.Ю. Орел, 2010	Экономические инновационные структуры и институты сетевого типа: теория и методология
Бычкова Г.М. Иркутск, 2010	Развитие кластерной формы межфирменной кооперации
<i>Социологические науки</i>	
Артюшина А.В. Москва, 2014	Сетевые взаимодействия в условиях конкуренции за ресурсы на примере молекулярно-биологических лабораторий в России и США
Мальцева Д.В. Москва, 2014	Сетевой подход в социологии: генезис идей, современное состояние и возможности применения
Анисимова Н.А. Ростов-на-Дону, 2013	Сетевые структуры террористов на Северном Кавказе: причины формирования и стратегии противодействия
Давлетшина Д.М. Саратов, 2012	Индикативно-кластерный анализ качества культурного потенциала молодежи в полиэтнической среде современной России (социологический аспект)
<i>Философские науки</i>	
Закаблукровский Е. В. Нижний Новгород, 2015	Виртуальные сетевые сообщества: философско-антропологический анализ
Каукенова Т. В. Новосибирск, 2011	Сетевые структуры общества в межэтнических конфликтах (социально-философский анализ)

Продолжение таблицы 1.2

Автор, город, год	Тема
Литвинова И. А. Новосибирск, 2010	Социальные сети адаптирующихся мигрантов как предмет философского анализа
<i>Технические науки</i>	
Аль-Ашвал Мохаммед Салех Али Волгоград, 2015	Управление качеством мобильных корпоративных сетей
Сизый С.В. Екатеринбург, 2011	Теория и методология формирования сетевого организационного взаимодействия на железнодорожном транспорте
<i>Политические науки</i>	
Заббаров А. Г. Саратов, 2011	Сетевые структуры общественных объединений в современном политическом процессе
<i>Физико-математические науки</i>	
Хапаева Л. Х. Ставрополь, 2011	Построение алгоритмов структурного распознавания в предфрактальных моделях сетевых систем

Проведенный обзор (таблица 1.2) показывает, что исследования в данной области научного знания весьма актуальны. Особенно большой интерес заметен в исследованиях по экономическим наукам. В этом направлении выявлены 20 диссертационных работ, и этот список, конечно, далеко не полный.

В таблице 1.3 приведены основные теоретические подходы исследования природы сетей, представленные в гуманитарных и социально-экономических науках.

Таблица 1.3 – Теоретические подходы к сетям в гуманитарных и социально-экономических науках

Основные представители	Вклад в развитие теории сетей
<i>Психолого-социологический</i>	
М. Вебер [7] и др.	Внедрение социометрических количественных исследований Теория графов в рамках анализа структуры связей между элементами социальной системы Исследование проблем доминирования, справедливости и баланса взаимодействия в обменных сетях: социальных и бизнес-сетях

Продолжение таблицы 1.3

Основные предст-авители	Вклад в развитие теории сетей
<i>Культурно (социально)-антропологический подход</i>	
З. Найдел [52] и др.	<p>Определение структуры общества через сеть отношений, возникающих при реализации ими социальных ролей</p> <p>Расширение понимания элемента (узла) сети за счет рассмотрения в качестве таковых групп, организаций, общностей</p> <p>Введение характеристик содержания, формы и интенсивности взаимодействия</p> <p>Выделение разноуровневых сетей в зависимости от критериев характеристик связей и взаимодействий</p>
<i>Экономико-социологический подход</i>	
П. Зибер [101], М. Вебер [7] и др.	<p>Раскрытие роли социальных сетей в возникновении деловых взаимоотношений</p> <p>Изучение рынка как совокупности социальных сетей, а обмена социальными и материальными ресурсами – как базовой формы социального и индивидуального взаимодействия</p> <p>Исследование социального капитала, возникающего как сетевой эффект участия индивидов в сетевых взаимодействиях</p>
<i>Экономический подход</i>	
П. Милгром, Дж. Робертс [24], Р. Ачрол [119] и др.	<p>Выявление кооперативного и интегративного эффекта от взаимодействия участников сети, использования положительных экстерналий</p> <p>Исследование интегративного эффекта и оптимизации издержек на всех стадиях производства, обмена, распределения и потребления</p> <p>Изучение сетевого эффекта квазиинтеграции – интеграции без перехода права собственности</p>
<i>Неоинституциональный подход</i>	
О. Уильмсон [38], Р. Коуз [19], А. Алчиан, Г. Демсец [2], Р. Кутер [124] др.	<p>Рассмотрение сети, как особой гибридной (или даже метагибридной) формы координационной структуры, минимизирующей транзакционные издержки</p> <p>Исследование управления рыночными контрактами с точки зрения долговременности отношений и специфичности активов</p>
<i>Организационно-экологический</i>	
К. Далман [176] и др.	<p>Исследование органической природы фирм, механизмов эволюции и естественного отбора в рамках конкурентного поля</p> <p>Изучение сети, как популяционного сообщества отдельных фирм для достижения симбиотического эффекта</p> <p>Рассмотрение проблем адаптации организации к подвижной внешней среде, выработки устойчивых форм реакции и приспособления (рутинизация процедур)</p>
<i>Ресурсный подход</i>	
Р. Ачрол, Ф. Котлер [119], М. Портер [29] и др.	<p>Изучение конкурентоспособности фирмы, как способности эффективно использовать имеющиеся ресурсы и конкурентных преимуществ, как способности закреплять эти умения</p> <p>Рассмотрение сети, как инструмента мобилизации ресурсов, превращения их в динамические источники развития на базе эффективного общесетевого использования</p>

Продолжение таблицы 1.3

<i>Отношенческий подход</i>	
Д. Дайер [178], М. Бефир [4] и др.	Рассмотрение отношений кооперации и конкуренции, феномена лидерства, координации и распределения власти в сетях Изучение стейкхолдеров, как заинтересованных групп, выстраивания партнерских взаимодействий с различными группами интересов и контактными аудиториями
<i>Эволюционный подход</i>	
Р. Дафт [8] и др.	Выявление эволюционной природы формирования сети Изучение факторов эффективности сети и показателей их результативности

Первые эмпирические исследования сетевых взаимодействий провели представители психологических, социологических и антропологических наук [44]. Это отвечает принципу методологического индивидуализма, отмечающего ключевую роль индивидуального поведения и интерпретацию социальных отношений разного уровня сложности в категориях межличностных отношений.

В рамках социально-культурной антропологии, методологический акцент смещается с исследования элементов сети на характер связей между ними, выражающийся в содержании ресурсных потоков, формы, степени интенсивности взаимодействия и разделении сетей по разным уровням, в зависимости от выбранных классификационных критериев.

Рассмотрение сущности ресурсных потоков в качестве рыночных процессов обмена материальными и социальными ресурсами, свойственно для экономической социологии, перенесшей фокус исследования сетей на экономическую и управленческую проблематику. Эффект от участия индивидов в сетях, выражается в категориях социального капитала, проявляющегося в результате коллективных действий, эффективных коммуникаций на основе формирующегося доверия, институционализированного в форме социальной репутации.

Если представители вышеназванных подходов (см. таблица 1.3) делали акцент на формировании эффективных социальных коммуникаций и капитализации этих устойчивых взаимодействий в социальный эффект, то представители экономических наук рассматривали кооперативный эффект взаимодействия в рамках

рационализации производства, обмена, распределения и потребления ограниченных ресурсов. Оптимизация производственных возможностей, разделения труда, специализация, исключение дублирования и развитие ключевых бизнес-компетенций – основные проблемы экономического подхода к сетям. С экономической точки зрения базовый параметр, через который выражался эффект сетевого взаимодействия, – возможность оптимизации издержек и эффективного управления ресурсами в рамках экономических процессов.

В качестве отдельного подхода, в рамках экономических наук можно выделить неoinституционализм, или новую институциональную экономическую теорию [23]. В рамках данной теории рассматриваются полярные типы систем координации индивидов, в ходе их контрактных взаимодействий. Каждый из типов, обладает преимуществами снижения транзакционных издержек, а также порождает новые издержки и проблемы функционирования. В таком случае сетевую форму координирующей структуры можно рассматривать, как гибридную или даже как отдельную форму, сочетающую элементы двух полярных типов. Сетевая структура в большей степени эффективна при управлении специфическими активами в рамках долгосрочных, непрерывных, в большей степени реляционных (отношенческих) контрактов на доверительной основе.

Следующий подход – экосистем бизнеса в рамках эволюционных теорий организаций – перемещает акцент на рассмотрение сети, как устойчивой популяции в конкурентной экологической системе и уделяет значительное внимание вопросам поиска конкурентной ниши и адаптации сетевого сообщества к внешней среде. Организационные рутины, определяющие тип поведения компаний на рынке, выбор технологий, отношений с другими компаниями закрепляется в системе организационного обучения в случае эффективной реакции на внешние воздействия и успешной адаптации к меняющимся условиям среды. Эволюционные теории характерны для современных траекторных теорий менеджмента и позволяют формализовать управленческие процессы в сетевых взаимодействиях.

Рассмотрим несколько управленческих подходов к сети: ресурсный, эволюционный и отношенческий. Методологической основой ресурсного подхода, яв-

ляется исследование возможностей привлечения и использования ограниченных ресурсов максимально эффективными способами. Внешняя среда динамична, а значит, и ресурсы должны обладать способностью к изменчивости и развитию. Под такими ресурсами можно понимать стратегические активы, бизнес-компетенции и динамические способности, в рамках сети достигается общий доступ к этим ресурсам и возникает синергетический эффект их использования.

В основе различных теорий, существующих в рамках отношенческого подхода (портфельная концепция, теория стейкхолдеров), лежит идея достижения интеграции сети за счет выстраивания долговременных отношений со всеми заинтересованными сторонами в процессе функционирования сети. Заметим, что к сетевым взаимодействиям относятся не только кооперация, но и отношения лидерства, власти, контроля и координации, а в ряде случаев – и конкуренции между агентами сети. Исследование систем управления различными типами отношений внутри сети является одной из принципиальных задач менеджмента сетевых отношений [127].

Наконец, эволюционный подход рассматривает управление сетями с позиций стратегического менеджмента. Эволюция организационных форм показывает, что вступление организации в сеть, с одной стороны, – целесообразный этап ее жизненного цикла [11, 44, 65, 71, 76, 82, 90, 131, 165, 179], а с другой – это всегда продукт стратегического управленческого решения. Заметим, что концепция стратегического менеджмента предполагает формирование целевых значений результативности, что требует изучения вопросов связи между сетевой организацией бизнеса и показателями результативности относительно одиночного функционирования бизнеса.

Исторически выделяемые подходы к сетям можно скомбинировать в рамках экономико-управленческой сущности сети как формы организации бизнеса и особой координирующей структуры. Группировку актуальных вопросов функционирования и развития сетей проведем на основе экономической и управленческой теории сетей; вопросы психологического и культурно-антропологического взаимодействия индивидов остаются за пределами нашего исследования либо входят в

экономическую теорию сетей как элемент поведенческой экономики. На рисунке 1.1 представлены актуальные аспекты как теории, так и практики функционирования современных сетей (авторская разработка).



Рисунок 1.1 – Базовые проблемы теории сетей

Наиболее актуальные проблемы экономической теории сетей, касаются в нашем подходе вопросов исследования сетей, как особой формы координирую-

щих структур с присущими ей особенностями взаимодействия агентов и заключения контрактов между ними. Управленческая проблематика теории сетей касается, прежде всего, вопросов принятия решений о переходе к подобной форме бизнеса, их эволюции, а также управления сетевыми взаимодействиями и формируемыми бизнес-компетенциями.

Эти проблемные поля не являются изолированными. К примеру, координационная система сети определяет и экономическую сущность данного типа координирующей структуры и набор управленческих инструментов согласования и упорядочения агентов в сети.

Опираясь на анализ, можно констатировать, что в последней четверти XX в.– начале XXI в. вырабатывается общее концептуальное поле исследования сетей в рамках экономико-управленческого методологического подхода. Рассмотрение сети как особой формы интеграции бизнеса в экономической системе и координации экономических агентов как элементов этой системы позволяет говорить о формировании управленческих концепций сетевых взаимодействий.

Таким образом, экономико-управленческая логика исследования природы сети приводит к постановке базовых проблем выбора сети как формы организации и координации бизнеса, а также оценки их результативности и эффективности относительно других форм организации бизнеса. В конечном счете, это позволит решить проблему целесообразности сетевого взаимодействия.

В данном разделе диссертационного исследования обобщены тенденции и закономерности формирования и эволюции сетевых организационных структур, уточнен категориальный аппарат экономической и управленческой теории сетей в контексте проблематики исследования. Все это послужит выявлению основ и особенностей функционирования сетей.

1.2 Сущностные характеристики сетевых предпринимательских структур

Центр исследования сетевой проблематики в настоящее время – это социальные структуры общества. Однако тех исследований, которые посвящены теоретическому осмыслению сетевых концепций и понятий сетевого подхода, сети,

сетевой методологии, а также их функционированию в системе современного научного знания, явно недостаточно [3, 15, 23, 72, 91, 95, 109, 113, 142, 153, 168, 171, 202].

Обычно под сетью понимают структуру рядов элементов, связанных между собой [138]. Как правило, эти элементы автономны и не всегда взаимосвязаны друг с другом. В таком подходе понятие «сеть» близко понятиям «комплекс» и «система» [23].

Развитие сети – это новые качества входящих в нее элементов, их продолжение, особые коммуникативные свойства, характеризующие их взаимосвязь. Поэтому понятие «сеть» охватывает столь обширные классы предметов: социальные, электрические, сети понятий. Элементы вне сетей, которые именно сетями и объединяются, означали бы нечто иное или ничто. Так же и сами сети: за пределами тех элементов, которые сети объединяют, они существовать не могут [138].

Из-за широкого разнообразия и многомерности представлений о сетях в современном социальном познании происходит актуализация вопросов когнитивного статуса самого понятия «сеть», уровней и форм знания о сетях и о перспективах развития данной исследовательской области [23].

Исследованиями в области сетей, сетевых взаимодействий занимались и занимаются, как зарубежные ученые, так и ученые из нашей страны [51, 66, 72, 99, 112, 138, 175, 187, 191, 194, 205].

В таблице 1.4 представлены определения сетевых организационных форм взаимодействий, данные различными исследователями.

По сути, практически все авторы (за исключением Ф. Вебстера), определения которых представлены в таблице 1.4, говорят об одном: сетевая структура – это добровольное объединение независимых физических и юридических лиц, самостоятельных с правовой точки зрения и объединенных общими целями. Таким образом, авторы подчеркивают добровольный характер объединений, способствующий повышению эффективности сети в целом.

В определении Ф. Вебстера сказано, что сетевая структура – это свободная гибкая коалиция, управляющаяся из единого центра, по мнению авторов, – *из*

Таблица 1.4 – Определения сетевых организационных форм [23, 74, 80]

Автор	Определение
М. Кастельс	Сетевым предприятием называют специфическую форму предприятия, система средств которого образуется путем пересечения сегментов автономных систем целей [196]
Ф. Вебстер	Сетевые организации – это корпоративные структуры, ставшие результатом многочисленных отношений, стратегических альянсов и контактов с партнерами Сетевая структура – это свободная гибкая коалиция, которая управляется из единого центра и выполняет следующие важные функции: образование и управление альянсами, координация технологий и финансовых ресурсов, определение стратегии и сфер компетенций, а также занимается решением соответствующих управленческих вопросов, которые с помощью информационных ресурсов связывают сеть в единое целое [55, 193]
Ф. Котлер, Р. Арчол	Сетевая организация – это коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц (автономных организаций или независимых фирм), которые имеют собственные цели и функционируют без иерархического контроля, однако задействованы в системе с общими целями через множественные горизонтальные связи, обмен и взаимную зависимость [119]
М. Янг, Й. Рюэгг Штюром	Сетевая система – это самоорганизующаяся полицентрическая структура, ориентированная на конкретные цели и задачи [147]
К. Джонс, У. Хестерли, С. Боргатти	Сеть – это устойчивая структурированная совокупность полунезависимых компаний (и (или) некоммерческих организаций), вовлеченных во взаимные отношения и объединенных общей целью [185]
М.М. Чучкевич	Под сетевой организацией понимается объединение независимых индивидов, социальных групп и (или) организаций, скоординированно действующих на продолжительной основе по достижению согласованных целей и имеющих общую корпоративную инфраструктуру и корпоративный имидж [42]
П. Зибер	Сетевая структура является способом взаимодействия предприятий, самостоятельных с правовой, однако зависимых с экономической точки зрения, которое осуществляется по вертикали и (или) по горизонтали [101]
В.Е. Дементьев Й. Рюэгг- Штюром, М. Янг	Сетевая структура – это способ интеграции (объединения) фирм через систему горизонтальных и вертикальных кооперационных соглашений и контрактов, через координацию их деятельности и привлечение новых партнеров [9, 147]
М. Райсс	Сетевая структура – это институт, который определяет правила взаимодействия и объединения фирм, являющихся экономическими субъектами и разделяющих близкую систему ценностей [145]

Продолжение таблицы 1.4

Автор	Определение
Р. Хаггинс	Сетевая структура – это структура, содержащая две и более компаний с общими целями или желанием работать над решением общих проблем, которые взаимодействуют длительный период времени [181]
Ю. С. Богачев А. М. Октябрьский Д. А. Рубальтер	Сетевой структурой называют объединение физических и юридических лиц, которые функционируют в структурах разной организационно-правовой формы, координируют свою деятельность и совместно используют финансовые, интеллектуальные, материально-технические и остальные ресурсы для решения конкретных проблем развития сектора науки и инноваций в сфере высоких технологий, как на региональном, так и на федеральном уровнях [69]
Кушлин В. И.	Сетевая структура – это организационный тип, характеризующийся гибкой, свободно связанной, горизонтально организованной структурой сети принципиально равноправных по своим функциям и ролям, независимых партнеров [21]

единого центра – и есть особенность его определения [55, 193].

Так, из определения Ф. Вебстера следует, что к сетевым структурам можно относить только те структуры, которые имеют конкретный генератор и управляются централизованно [55, 193].

Импульс развитию сетевого подхода в науке в целом дала социология – теория социального обмена (ее родоначальник Дж. Хоманс [184]).

Также достаточно большое количество книг посвящено проблемам социального взаимодействия, описанию мировой культурной, экономической и социальной ситуации в период, когда человечество входило в новую «информационную» эпоху [140, с. 4].

Обилие дефиниций понятий, связанных с сетями, свидетельствует о сложности и неоднозначности описываемого явления. Идентифицируем основные критерии, то есть сформулируем основания классификации, а также существенные признаки, которым должно отвечать понятие «сетевая структура».

Классифицируем сетевые структуры по ключевым признакам (основаниям).

В таблице 1.5 представлена подробная классификация сетевых структур на основе выделения существенных признаков.

Таблица 1.5 – Классификация сетевых структур [109]

Классификационный признак	Содержание
Форма собственности	Государственные Негосударственные Смешанные
Направленность деятельности	Коммерческая Некоммерческая Смешанная
Сфера влияния	Региональные (местные) Национальные Транснациональные (глобальные)
Способ образования	Образованные учредителем Созданные на основе присоединения Слияние и поглощение На основе добровольных соглашений
Расположение	В одном регионе В соседних регионах Трансрегиональные
Внутренняя концентрация	С одним ядром С несколькими ядрами Безъядерные
Внутренняя управляемость	С одним центром регулирования С несколькими центрами Без общего центра
Статус	Имеющие официальный статус Неофициальные
Характер влияния на рынке	Монопольные Не монопольные Смешанные (по регионам, отраслям)
Размер	Относительно небольшие Средние Крупные Очень крупные
Состав	Только коммерческие предприятия Организации из разных сфер Различные структуры
Специализация	Моноотраслевые Имеющие одно основное и несколько дополнительных, близких к основному направлений деятельности Охватывающие ряд самостоятельных направлений и видов экономической деятельности

Следующий шаг в развитии сетевого подхода представлен развитием современного естествознания. Философы отмечают, что сами реальные объекты –

это и есть сети взаимоотношений, которые включаются в уже более обширные сети. В них сами взаимоотношения первичны, а границы различных паттернов («объектов») вторичны. Так, например, живой мир представлен сетью взаимоотношений, а метафора сети сменяется метафорой знания о них. «Материальная вселенная рассматривается как динамическая паутина взаимосвязанных событий. Ни одно свойство любой части этой паутины не фундаментально, все свойства вытекают из свойств других частей, а общей согласованностью их взаимосвязей определяется структура всей паутины» [75, с. 19].

Анализируя динамику развития современного научного знания, исследователи отмечают формирование холистической парадигмы (научно-философский аспект), концепцию конвергентности (социальный аспект), концепцию коммуникативной науки (социально-психологический и антропологический аспекты) и др., поскольку в настоящее время изменения в области информатизации, глобализации и технологизации предъявляют все новые и новые требования к современному человеку [18, 43].

В ходе анализа точек зрения на природу сети, была выявлена тенденция нарастания процессов сетизации. По своему составу сети не ограничиваются лишь одним видом структур. Участниками сетей становятся университеты, коммерческие структуры, государственные учреждения, научно-исследовательские центры, ассоциации [170], «институты коллаборации» [10, с. 169, 13, с. 14].

В определении М. Ю. Шерешевой [44] отражается представление о расширенном составе участников сети. Согласно данному определению, межорганизационной сетью называют систему контрактов между формально независимыми экономическими агентами для оптимального комбинирования, а также использования ресурсов, включая знания в имплицитной и эксплицитной формах. Данная позиция позволяет раскрыть представление о знаниях, в том числе неявных, как о ресурсах, которым в кластере (распространенная в современных условиях разновидность сетей) отдается определяющая роль [13, с. 14].

Согласимся с М. Кастельсом, который указал на важные признаки современной культуры, превращающие ее в духовный стержень именно сетевого обще-

ства. В первую очередь, это анализ современной культуры как «культуры реальной виртуальности» – «систему, в которой сама реальность (то есть материальное / символическое существование людей) полностью схвачена и погружена в выдуманный мир, виртуальные образы, где внешние отображения не просто находятся на экране, но и сами становятся опытом». Новые технологии при этом «не отделяются от традиционных культур – они их абсорбируют» [123, с. 20].

Новации М. Кастельса, оказали существенное влияние на качественные изменения в области развития национальных государств и в области развития структуры и содержания современного политического управления этими государствами, а также экономическими отношениями [61].

«Деловая сеть – это набор взаимосвязанных обменных отношений между участниками, которые контролируют отдельные бизнесы. Деловые сети отличаются от социальных сетей и сетей в целом своей связью с бизнес-процессами. Таким образом, деловая сеть базируется на ряде предположений относительно бизнес-процессов. Взаимозависимость участников, а именно, тот факт, что результат одного из участников зависит от деятельности остальных, становится сильнее» [66, с. 65]. Особая важность в приведенном определении отводится сформулированному отличию деловых сетей от социальных, а также акценту на том, что участники сети обладают высокой степенью свободы [49, 66]. Согласимся с данным разделением принципов построения сети.

Б. Корнейчук подчеркивает, насколько сложно вывести строгое определение сети, имеющее две трактовки. Согласно первой, сеть выступает в роли технологической системы и характеризуется определенным составом и структурой элементов, а также своими эксплуатационными возможностями. Согласно второй, сеть – это система организованных информационных потоков, которая характеризуется объемом и скоростью передачи информации. Ученый полагает, что первая трактовка приводит к необходимости введения единой технико-экономической характеристики сетевых систем, но фактически это неосуществимо; в рамках второй трактовки возникает вопрос: какой объем и какая скорость передачи информации могут присвоить сети статус института информационного общества [61].

Полярная точка зрения основана на тезисе о том, что сеть – это совокупность специализированных единиц или компаний, деятельность которых координируется не командными методами, а рыночными механизмами. Сеть предполагает создание внутри компании рыночной экономики. Перенос рыночных отношений во внутреннюю среду компании (то есть создание «внутреннего рынка») и порождает сетевые организации, где на смену последовательности команд иерархической структуры приходят цепочка заказов на поставку продукции и развитие отношений с другими компаниями [168].

Авторы согласны с М. Кастельсом в том, что основу сетевого общества составляет принципиально другой экономический базис, который пришел на смену устаревшему. По мнению Кастельса, *информация* и *знания* стали ключевыми источниками конкурентоспособности и производительности.

В рамках исследования сетей особый научный интерес вызывает также изучение организационной инерции (то есть инерционных процессов на уровне организации) [13].

Признанный классик сетевого подхода Х. Хакансон [182], рассматривает сеть как «набор субъектов, которые институционально друг от друга независимы, но осуществляют взаимозависимые действия или контролируют взаимозависимые ресурсы. Кроме того, относительно существования данной зависимости между субъектами рыночного взаимодействия существует некоторое соглашение» [66, с. 65].

Именно Х. Хакансон раскрывает ключевые характеристики индустриальной сети:

– сети – это «живые» структуры, то есть они, непрерывно связывают разные субъекты рынка, виды производства и их ресурсы, обеспечивают взаимный обмен;

– сеть, как структура, находится в постоянных изменениях, никогда не приобретает равновесия и не является завершенной;

– несмотря на постоянные изменения, свойственные сетям, радикальные трансформации (например, замена одного из партнеров или полная реструктури-

зация сети) – достаточно редкое явление (если сравнивать с другими структурами) [66, с. 65].

В научной литературе сеть (сетевая структура), как экономическая категория представлена довольно широким спектром определений, в которых она рассматривается с позиций разных научных направлений. Условно, в зависимости от объекта и предмета исследования, позиции делятся на три основные группы [61]:

1) сеть, как способ горизонтального и вертикального взаимодействия организаций, самостоятельных с правовой, но зависимых с экономической точки зрения;

2) сеть, как способ интеграции (объединения) организаций через систему горизонтальных и вертикальных кооперационных соглашений и контрактов, как способ координации деятельности организаций и привлечения новых партнеров;

3) сеть, как институт, который определяет правила интеграции и взаимодействия предприятий экономических субъектов, которым близка единая система ценностей. Благодаря институциональному направлению организации активизируют свою деятельность и развиваются в соответствии с основными нормами, правилами и требованиями окружающей корпоративной (сетевой) среды.

Этапы развития сетевых отношений в экономике зависят от появления сетей нового качества, присущих разным периодам. Так, например, один из древнейших видов сетей – это дорожные сети. В процессе их расширения и совершенствования самих транспортных средств появлялись мировые рынки и развивались рыночные отношения [46].

В авторском понимании, сети – это специфическая координирующая структура, принципиально отличающаяся как от разновидностей иерархических вертикально ориентированных структур, так и от рыночных механизмов координации.

Ключевой элемент нашего подхода к понятию «сеть» заключается в том, что сеть – разновидность гибридной формы координирующей структуры. Как указывает В. Л. Тамбовцев [156], индивиды взаимодействуют между собой в рамках институциональных структур. Для упорядочения, согласования и регулирования процессов заключения, сопровождения и исполнения ими контрактов необхо-

димы системы координации. Подобное согласование и регулирование деятельности индивидов направлено на снижение степени неопределенности и уровня рисков для всех сторон, вступающих в контрактные отношения.

В современных теории и практике управления, можно выделить несколько идеальных (по определению М. Вебера [7]) типов координирующих структур: иерархия, рынок, гибрид. Заметим, что рынок и иерархия всегда постулируются, как две полярные формы структур. В основе рынка, по О. Уильямсону [38], лежит ценовой механизм, а иерархия строится на выстраивании механизма управленческих команд. В случае гибрида для структуры отношений, характерно наличие долгосрочных отношений и мер организационного воздействия для полноценного функционирования в рамках единой системы при наличии выраженной автономии участников. К подобным организационным формам можно отнести франчайзинговые отношения, совместные и взаимозависимые компании и т. п.

В рамках данного подхода рассмотрим сеть, как гибрид рынка и иерархии. Данная точка зрения ограничена абсолютизацией чистых типов и не рассматривает все характеристики организационных структур. В отличие от этого подхода, мы рассматриваем сеть, как особый тип координирующих структур, сущность которого проявляется в долгосрочном кооперативном и интегративном взаимодействии автономных участников на основе реляционного (отношенческого) контракта.

Оптимальные фирмы определяются границей, где издержки рыночной координации сравнимы с издержками административного контроля [19]. Гибридные гибкие структуры основаны на элементах, как рыночных отношений, так и иерархического регулирования. На рисунке 1.2 представлена авторская позиция соотношения координирующих структур в зависимости от степени их автономности и гибкости функционирования.

Для иерархических структур характерны низкая автономность агентов, это характеризует структуру, как стабильную, что определяет ее преимущества. В то же время, структура становится мало адаптивной и изменяющейся в условиях подвижной внешней среды. Усиленный контроль, эффективный при стабильном

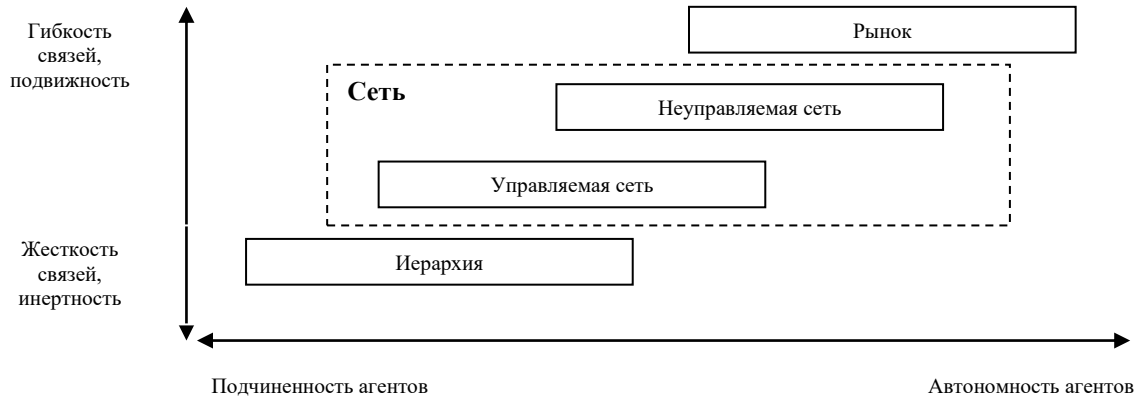


Рисунок 1.2 – Соотношение координирующих структур

внешнем окружении, чреват переходом в свою крайность – дезорганизацию – при высокой степени динамичности и агрессивности среды.

Рыночная структура обладает высоким потенциалом гибкости и максимальной автономностью, что является ее главным преимуществом. Но эти же характеристики порождают дезорганизацию, информационную асимметричность обменных процессов, что приводит к потере контроля и росту транзакционных издержек.

Промежуточной формой координационных структур является сеть.

В отличие от классического типа контракта, максимально формализованного и функционально полного по структуре, реляционный контракт изначально не обладает свойством полноты и завершенности [188], что предполагает длительное сотрудничество сторон, их активное взаимодействие в ходе достижения общих целей. Гарантом исполнения подобного контракта являются не государство (классический контракт) и не третья сторона (неоклассический контракт), а оба контрагента [38]. Исходя из этого, реализация таких контрактных отношений предполагает использование инструментов кооперации и интеграции и невозможна без формирования доверительных отношений.

Система выстраивания доверительных отношений предполагает формирование плоских управленческих структур гибридного типа, что не исключает наличия иерархических структур в рамках отдельных экономических агентов, яв-

ляющихся по своей сути элементами единой сети. Отношения в такой структуре могут носить формализованный характер, что выражается в классическом жестком контракте. Однако автономность отдельных агентов предполагает наличие переговорного процесса, что приводит к формированию общего «рамочного» контракта, реляционного по своей сути. Это приводит к высокой зависимости участников сети и синхронизации, проявляющейся в стремлении к максимальной интеграции. Такая интеграция является квазиинтеграцией по определению, но, в отличие от полной формальной интеграции иерархических структур и дезинтеграции рыночных отношений, такой тип интеграции реален и целесообразен для всех участников сети.

В современных исследованиях сетей обостряются две ключевые проблемы. Первая из них – теоретико-методологическая. Она подразумевает восприятие сетевых (гибридных) структур, как чего-то принципиально нового, не имеющего исторических аналогов и предшественников. Однако сам О. Уильямсон – автор понятия «гибрид», справедливо отмечает, что регулирование подавляющей части транзакций осуществляется не рыночным или иерархическим, а именно промежуточным гибридным механизмом [38]. Вследствие этого, происходит возникновение излишнего противопоставления сетевых структур традиционным предприятиям. Вторая проблема имеет практический характер. Она заключается в том, что в процессе управления структурами, которые воспринимаются как традиционные, хотя на самом деле имеют сетевую (гибридную) природу, их сетевая составляющая учитывается в малой степени или не учитывается вовсе, что способно снизить эффективность работы таких структур, по причине некорректной организации взаимодействия между их участниками [12, 73, 87, 120, 137, 154].

Сетевые организационные структуры – это результат эволюции традиционных организационных структур, данная гипотеза представлена на рисунке 1.3.

Автор определяет принципиальное разделение сетевых структур на основе их функциональных особенностей на зависимые и независимые [134].

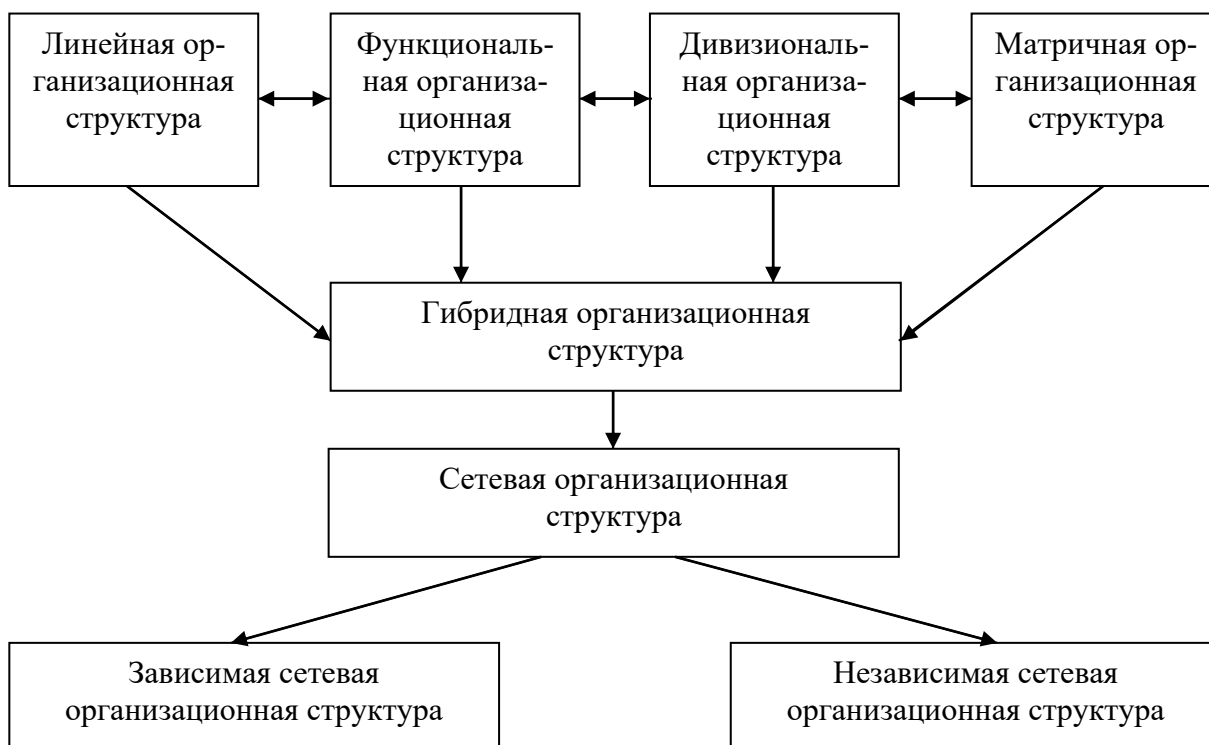


Рисунок 1.3 – Эволюция структур

Зависимые сетевые организационные структуры – это совокупность функционально зависимых в финансово-экономическом, юридическом, административном плане друг от друга организаций (производители, дистрибьюторы, продавцы и т. д.), координирующихся генератором из единого аппарата управления.

Независимые сетевые структуры – это совокупность предприятий юридически самостоятельных, с собственным аппаратом управления, не зависящих друг от друга в финансовом отношении, но поддерживающих устойчивые связи, в информационном и хозяйственном плане важные для всех участников сети.

Отметим также на возможность смешанных структур, то есть уровень управляемости может быть отрегулирован в ходе организационного проектирования.

Впервые рассмотрением динамических межфирменных сетей, как этапа в эволюционном развитии организационных структур (линейная – функциональная – дивизиональная – матричная – сетевая) занялись Ч. Сноу и Р. Майлс. Они сформулировали в ключевые отличия между сетевыми структурами и теми структура-

ми, которые относятся к более ранним звеньям эволюционной цепи организационных структур: сетевые структуры появляются на глобальных турбулентных рынках, внутрисетевое взаимодействие происходит при использовании коллективных активов сразу нескольких экономических агентов, которые располагаются на разных стадиях цепочки создания ценности, функционирование сетевой структуры сопровождается максимально открытым информационным обменом между участниками сети, в управлении общими сетевыми ресурсами применяются рыночные механизмы [88].

Зависимые сетевые организационные структуры фокальны, то есть координируются генератором из единого центра управления. В независимых сетевых структурах агенты обладают собственным аппаратом управления; они не зависят друг от друга в финансовом отношении, но поддерживают устойчивые связи, в информационном и хозяйственном плане важные для всех участников сети – они полицентричны по своей сути.

Отметим, что выбор в пользу управляемых сетевых структур не является однозначным и универсальным, однако современные теория и практика управления свидетельствуют о новой смене парадигмы: принципиальный уход от иерархических структур к рыночным ассоциациям сменился общенаучным интересом к сетевым структурам, причем в большей степени нарастает тенденция к внедрению именно управляемых сетевых структур, степень управляемости которых регулируется факторами внутренней и внешней среды функционирования организации. Переход к сетевым структурам отражает процесс сетизации.

Р. Патюрель ввел понятие «сетизация», подразумевая под ним метод стратегического менеджмента, который заключается в формировании сети с ее связями и узлами, чтобы достигать целей, соответствующих ожиданиям и потребностям, как сетевых партнеров, так и внешней деловой конъюнктуры. Он выделяет три этапа перехода фирм к сетевым оргструктурам: переосмысление, реинжиниринг, реструктурирование. Патюрель в своих работах полагает, что возникновение сетевой структуры – это не просто последовательно осуществляемые логичные этапы. Это непрерывный циклический и итеративный процесс [140, с. 7-8].

В таблице 1.6 представлены параметры, виды, признаки и преимущества сетевых структур.

Таблица 1.6 – Основные параметры, виды, признаки и преимущества сетевых структур

Кри-терий	Признаки и преимущества сетевой структуры
Параметры	<p>По мнению Л. Фримана [179], структуру сети нужно характеризовать по трем параметрам: степень (определяется количеством связей, которые приходится на узел), близость (отражает период последовательного распространения информации, осуществляемого от одного узла до многих других) и промежуточность (определяет контроль над коммуникациями прочих сетевых субъектов) [72].</p> <p>Ч. Сноу и Р. Майлз [189] — основоположники подхода, который рассматривает сетевую структуру, как организационную форму, или «стратегическое организационное решение». По итогам проведенных эмпирических исследований Ч. Сноу и Р. Майлз заключили, что сетевая организационная структура – это результат ответных шагов менеджмента в обеспечении соответствия вызовам внешней среды. По их мнению, сети фирм характеризуют наиболее развитую форму организации экономической деятельности в классической цепочке «линейная – функциональная – дивизиональная – матричная – сетевая» [147. с. 43]</p>
Виды и подвиды	<p>Бизнес- либо деловая сеть, инновационная сеть, корпоративная инновационная сеть, сеть сотрудничества, глобальная производственная либо глобальная инновационная сеть, социальная сеть, инновационная система, цепочка добавленной стоимости, виртуальная корпорация/команда/предприятие/лаборатория/университет, расширенное предприятие, кластер, фокальная сеть, бизнес экосистема и многие другие [72]</p>
Преимущества	<p>Привлечение масштабных инвестиций является более простым, в отличие от использования компаниями поглощений и слияний в качестве основы для интеграции, вложение денег осуществляется не в дорогостоящие активы, а в конкретные проекты.</p> <p>За счет того, что сети ориентируются на производство продукции с коротким жизненным циклом и отслеживают тенденции в области развития и внедрения технологий, у них появляются дополнительные возможности по изменению состава продукции, которую они производят. Кроме того, внедрение новой технологии может осуществляться благодаря вовлечению в сеть нового партнера. При этом соблюдаются взаимовыгодные условия.</p> <p>Интеграция сильных игроков либо лидеров в разных звеньях, относящихся к цепочке создания стоимости, позволяет межфирменной сети выстраивать высокие входные барьеры и избегать при этом крупных капиталовложений [142]</p> <p>Снижение затрат на заключение сделок, сокращение производственных затрат на основе специализации и разделения труда и концентрации участников на ключевых видах операций, расширение доступа к передовым технологиям и информации, ускорение внедрения нововведений и выход на новые рынки, отказ от формализации и бюрократизации [106]</p>

Продолжение таблицы 1.6

Основные признаки сетевых структур	<p>Сетевая организационная структура подразумевает наличие длительных межсубъектных связей. Отношения между продавцом и покупателем в условиях рыночной организационной структуры краткосрочны, они могут ограничиваться единичной сделкой купли-продажи. Совсем иначе характеризуется иерархическая оргструктура. Как и сетевая, она имеет длительные связи, однако субъекты в ней не являются равноправными. В сетевой организационной структуре наблюдается сочетание равноправных горизонтальных (как при рыночной организационной структуре) и длительных связей (как при иерархической организационной структуре).</p> <p>Длительные горизонтальные связи между субъектами подразумевают и прямой информационный обмен между ними. Так как число посредников между отправителем и получателем информации минимально или вовсе равно нулю, информация практически не изменяется. Вывод, что скорость обмена и уровень качества информации улучшаются по мере развития самих сетевых структур. Актуальная информация доходит до хозяйствующего субъекта в максимально сжатые сроки [95]</p>
------------------------------------	---

Рядом с понятием «сеть» находится другое, родственное ему – «кластер». Уточним это понятие. Появление кластеров связано с активным развитием технологий, логистики и транспортных средств, которое привело к практически мгновенной передаче информации и финансовых потоков, а также к быстрой и дешевой перевозке грузов. При таких условиях в роли важнейших факторов достижения и удержания конкурентоспособности выступили не только образование и инновации, но и взаимосвязи между компаниями, которые обеспечили необходимые условия для создания новых сетевых структур – кластеров [100].

Кластерами называют сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, агентств по стандартизации, университетов, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу [29].

В этом определении автор концентрируется на трех ключевых свойствах кластера [144]:

а) географическая локализация: согласно М. Портеру, масштабы кластера могут варьироваться от одного региона или города до страны и даже группы стран;

б) межфирменная взаимосвязь: кластер – это особая форма сети, состоящая из взаимосвязанных компаний; при глубоком развитии связей можно сделать вывод о соответствующем уровне развития самого кластера;

в) технологическая взаимосвязанность отраслей: кластер состоит из разных технологически взаимосвязанных отраслей, в основном это предприятия готового продукта, финансовые институты, поставщики специализированных факторов производства, машин, компонентов и услуг, производители сопутствующих продуктов и т.д.

В научной литературе встречаются разные определения кластера, и в каждом из таких определений подчеркиваются ключевые черты подобных структур [60]. Регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, зачастую привязанные к определенным научным учреждениям, вертикальные производственные цепочки, строго определенные сектора, в которых структуры, осуществляющие смежные этапы производственного процесса (в пример можно привести последовательность «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»), составляют ядро. Под это определение попадают также сети, которые формируются вокруг головных фирм, имеющие высокий уровень интеграции отраслевые объединения или совокупности структур с еще более высокой степенью агрегации [78, 164].

«Кластеры фирм – это группы расположенных рядом компаний. В отдельных случаях такие сосредоточения образуют группы компаний, которые принадлежат к одной и той же отрасли» [140, с. 11].

Автором работы определено, что кластер – это сетевая организационная структура, относящаяся к виду зависимых сетевых структур².

² Весь мир сейчас наблюдает так называемый кластерный бум. Эффективность кластеризации экономики подтверждается многими примерами. Мировой опыт свидетельствует, что малый бизнес более успешен в кластерах. Во многих странах кластеризацию малого бизнеса поощряют. В США по закону о малом бизнесе выделили 152 крупных кластера, пользующихся государственной поддержкой. В Канаде таких кластеров восемь, в Японии – 18, в Великобритании – 165. Широкое распространение кластеризации малого бизнеса наблюдается в Италии, в программу содействия входят 152 подобных образования [164]. В России в последние годы тоже осознается значимость кластерного подхода в решении задач технологического развития и модернизации национальной экономики, а также в практическом внедрении институциональных структур, сетевых и кластерных образований, поддерживающих инновационную деятельность [126, 164].

Современные организационные изменения основаны на фундаменте старых международных производственных иерархий, и сетевые формы организации позволяют снижать неопределенность и распределять риски, что особенно важно для фирм, которые работают в отраслях с маленьким жизненным циклом товаров и достаточно емкими издержками на развитие производства [16, 56, 70, 89, 92, 104]. Более того, децентрализация производства существует без децентрализации власти, благодаря чему контроль за принятием решений остается сконцентрированным.

Трансформация объектов и видов конкуренции, возникновение новых типов предприятий и стратегий взаимодействия между ними, элементов и форм присвоения собственности обуславливают трансформацию организации экономического пространства: от рынка несовершенной конкуренции к социально регулируемому, когерентно-конкурентному рынку, особенность которого заключается в переходе к согласованному взаимодействию конкурентов (ранее поведение было непредсказуемым) [56].

Сейчас на уровне предприятия и экономики в целом протекают довольно сложные процессы, которые заключаются в переходе от традиционных организационных форм к современному сетевому организационному типу, в большей мере приспособленному к современной конкурентной и динамичной экономической среде.

Суть сетевого принципа заключается в том, что нужно заменить многоуровневые иерархии кластерами компаний или специализированными бизнес-единицами, координирующиеся не административными, а рыночными системами. При этом заказ видов деятельности на стороне очень часто понимается как более рациональный, чем при вертикальной интеграции, сценарий развития компании.

Высокая скорость распространения сетевого принципа организации бизнеса, независимо от размера, национальной и отраслевой принадлежности проводящих его корпораций, позволяет говорить, что вряд ли «какая-либо отрасль когда-нибудь вернется к тому типу конкуренции, в котором могут выжить фирмы, являющиеся традиционными пирамидальными организациями» [57, с. 162].

Растущая конкуренция на российском рынке способствует увеличению количества компаний, ориентированных на долгосрочные цели, использующих современные технологии и западные стандарты управления, а также стремящихся к созданию высокой потребительской ценности, чтобы сохранить существующих и привлечь новых покупателей. Предпринимательским межфирменным сетям присущи хорошая ресурсная база, ориентация на увеличение прибыли, развитие инноваций и завоевание компанией благоприятной позиции рынка. Долгосрочное сотрудничество совместно с опытом, полученным путем постоянного взаимодействия бизнес-единиц предпринимательских сетей, позволяет изучать потребности друг друга и сообща решать рыночные проблемы. Сети при этом остаются динамичными, что связано с необходимостью искать решения, которые будут удовлетворять каждого из участников. Предпринимательские сети в России до настоящего времени использовались преимущественно в целях решения тактических задач и формирования сильной позиции компании на рынке. Благодаря сетевым отношениям их участники могут объединяться в единый технологический комплекс и получать добавленную стоимость путем совместного использования нововведений сразу на нескольких предприятиях. При объединении усилий группы предприятий в процессе разработки инноваций затраты каждого из участников по их финансированию снижаются. Межфирменные отношения позволяют направить ресурсы участников на разработку и внедрение нововведений и распределить полученную выгоду между несколькими бизнес-единицами [63, 111, 115].

При классификации предпринимательских учитываются следующие основные их признаки [96]:

- 1) цели создания предпринимательских сетей;
- 2) формы их интеграции;
- 3) статус;
- 4) размер (экономический потенциал) сетей;
- 5) стратегии развития;
- 6) характер финансовых отношений;
- 7) период функционирования;

- 8) способ управления (регулирования);
- 9) степень локализации (пространственная организация).

Представленные признаки должны отвечать критериям устойчивости, эффективности и конкурентоспособности предпринимательских сетей на современных высокодинамичных рынках.

Интеграцию в предпринимательских сетях выделяют по следующим формам [111]:

- горизонтальные;
- вертикальные;
- смешанные.

Горизонтальные предпринимательские сети содержат предприятия, которые находятся на одном уровне.

Вертикальные предпринимательские сети строятся на принципах подчинения и владения, объединяя функционально зависимых участников. Такие сети нередко создаются путем введения контроля одним из участников над смежными звеньями товародвижения.

Смешанные предпринимательские сети представляют собой одновременно горизонтальные и вертикальные варианты интеграции участников.

По статусу различают официальные и неофициальные сетевые структуры в предпринимательстве. По размеру (экономическому потенциалу) участников, предпринимательские сети могут представлять собой очень крупные, крупные, средние и малые предприятия, смешанные структуры.

По признаку «стратегия развития» выделяют следующие виды предпринимательских сетей [111]:

- «завоеватели» – это сети, стратегический замысел создания которых направлен на рост количества участников и потенциальных клиентов для завоевания или расширения доли рынка;
- растущие – сети, которые расширяются на основе привлечения дополнительных партнеров, использования технологий, инструментов и методов деятельности, обеспечивая тем самым экономию за счет масштаба;

- консолидирующие – сети, создаваемые для объединения возможностей и ресурсов со своими конкурентами, стремясь получить выгоду за счет экономии на конкурентной борьбе;
- «захватчики» – сети, создаваемые для создания и развития нового вида деятельности путем приобретения (присоединения) другой фирмы, обладающей для этого необходимыми элементами;
- иерархические – сети, которые формируют новые органы управления (регулирования) к существующим видам деятельности;
- инфраструктурные – сети, создающие дополнительную инфраструктуру в целях поддержки основной деятельности (например, цепочки поставок, сбыта, ремонта, сервиса и т.д.).

По характеру финансовых отношений выделяют сетевые структуры в предпринимательстве трех видов: холдингового и нехолдингового типа, а также сети без какого-либо владения имуществом и капиталом (акциями), функционирующих на основе договоров (официальных и неофициальных).

По периоду функционирования предпринимательские сети определяют как бессрочные, долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. Бессрочные предпринимательские сети создаются на неопределенный период.

По способу управления (регулирования) следует выделить предпринимательские сети, основанные на централизованном, децентрализованном и смешанном способах.

По степени локализации [111] предпринимательские сети подразделяются на:

- локальные отраслевые;
- межотраслевые;
- региональные;
- межрегиональные;
- национальные;
- глобальные.

Локальные сети представляют собой совокупности субъектов предпринимательства, которые созданы более крупным предприятием или сконцентрированы вокруг него, находясь в обоих случаях под его влиянием (производственным, управленческим и т.д.). Отраслевые предпринимательские сети функционируют в специализированных видах деятельности – производстве, сельском хозяйстве, транспорте и т.д. В отличие от них межотраслевые предпринимательские сети охватывают своим влиянием несколько отраслей. Региональные предпринимательские сети – разнообразные совокупности взаимодействующих субъектов предпринимательства, осуществляющие деятельность в границах региона. Межрегиональные предпринимательские сети функционируют в ряде регионов и могут распространять свое влияние на все государство, приобретая при этом статус национальной сети. Примером таких сетей выступают технополисы, которые объединяют множество организаций и хозяйствующих субъектов в сферах образования, науки, производств и др. Глобальные предпринимательские сети функционируют в нескольких государствах или даже континентах. Примером таких сетей выступают фирмы, задействованные в производственных цепочках, инфраструктурном обслуживании крупных компаний мирового значения производителей [9, 96, 152].

Тенденция развития современных предпринимательских сетей в США и европейских странах прослеживается довольно ясно: те корпорации, которые владеют крупными предпринимательскими сетями, поглощают как отдельные объекты, так и некрупные (до 30 объектов предпринимательской деятельности в каждой) сети. Аналогичные процессы в России можно объяснить воздействием глобальных факторов формирования рынков в различных странах [133].

В российской экономике на уровне ментальности бизнеса определяется новая структура конкурентной среды, что приводит к стремлению внедриться с уже существующими сетевыми структурами или создавать собственные предпринимательские сети [133].

Многие ученые в формировании и функционировании сетевых структур придерживаются принципа независимости, но данный принцип скорее относится

к частным, то есть к таким, которые подходят не всем сетям. Некоторые из сетевых объединений основываются на совместном, а иногда на единоличном владении акциями предприятий, входящих в общую группу. Подобные сети характерны, например, для автомобильной и нефтегазовой отраслей, но иногда встречаются и в других отраслях. Форма сети, предусматривающая между партнерами активное участие в капиталах, сокращает возможность диверсификации финансовых и производственных рисков, способствует ограничению свободы действий зависимых партнеров. Наибольшим образом эти проблемы заметны в тех сетях, где участие в капиталах сетевых предприятий не взаимно. Низкая степень взаимного участия в капиталах партнеров целесообразна, поскольку способствует заинтересованности субъектов в общей деятельности [155].

Принято считать, что отказ от иерархического принципа организации в пользу сетевого, связано со значительным влиянием опыта Японии, где вертикальный принцип организации управления был присущ только верхнему уровню управления – именно там принимаются стратегические решения. На уровне управления процессом производства используются менее формализованные методы взаимодействия участников. Также создаются специальные группы качества, которые состоят из промышленных рабочих. Меры, способствующие совершенствованию трудовых операций, они могут применять по своему усмотрению. За руководством остается только контрольная функция – осуществлять надзор за результативностью деятельности предприятия [83, 140].

К основным признакам интегрированных сетевых предпринимательских структур относят [111]:

- 1) наличие общих целей и интересов, которые связаны с пространственным развитием и экономической экспансией;
- 2) стремление участников достичь общего результата;
- 3) целостность и обособленность от прочих объектов внешней среды;
- 4) специализация;
- 5) взаимозависимость;
- 6) координация деятельности;

7) согласованная организация.

Ключевые цели создания предпринимательской сети направляются на консолидацию потенциалов (интеллектуальных, материальных, финансовых и прочих) участников, расширение возможностей научно-технического развития, привлечения инвестиций для повышения устойчивости, эффективности и конкурентоспособности.

В состав участников предпринимательской сети могут входить экономические субъекты и подразделения [111]:

- 1) индивидуальные предприятия – юридические лица независимо от формы собственности и организационно-правовых форм;
- 2) группы компаний, имеющие различный уровень интеграции;
- 3) предприятия, осуществляющие коммерческие виды деятельности;
- 4) обособленные подразделения организаций;
- 5) дочерние и зависимые организации данного юридического лица [110].

По своей природе сетевые предпринимательские структуры являются инновационными, так как в процессе использования информационных технологии открывают новые практически безграничные возможности для освоения и развития новых рынков товаров и услуг и дают возможность эффективно осваивать новые сектора экономики.

Автором дополнено существенными признаками определение сетевой предпринимательской структуры, под которой понимается сложная многоуровневая структура хозяйствующих субъектов, объединение которых происходит на добровольной основе, а уровень взаимодействий определяется бизнес-стратегиями каждого субъекта, при согласовании с участниками сети, основанными на использовании общих ресурсов, обмене знаниями, ключевыми бизнес-компетенциями и технологиями, доступе к корпоративному обучению, распределению прибыли в зависимости от степени участия и использования ресурсов.

Автором определены признаки сетевых взаимодействий в предпринимательских структурах.

Ключевыми признаками сетевых взаимодействий предпринимательских структур являются добровольное вхождение и выход, использование общих ресурсов, наличие ключевой компетенции у каждого участника, распределение прибыли в зависимости от степени участия и использования ресурсов.

Также автором установлены факторы привлекательности вхождения в сетевые взаимодействия: повышение статуса благодаря репутации партнеров, инвестиционная привлекательность (доступ к новым ресурсам), сокращение издержек (логистика, коммуникации, маркетинг, автоматизация бизнес процессов и др.), получение доступа к новым технологиям; обмен опытом, доступ к корпоративному обучению.

В современных экономических условиях традиционные классические организационные структуры становятся недостаточно эффективными, поэтому необходимы новые, отвечающие современным требованиям организационные структуры. Одним из их видов являются сетевые структуры, которые в настоящее время активно развиваются и становятся характерной чертой современной экономики.

Развитие сетевых отношений – естественный процесс эволюции организационной структуры предприятия в условиях быстро меняющегося хозяйствования, недостаточно изученный до настоящего времени.

Исследование сети, как особой метагибридной системы координации экономических агентов, позволило выявить принципиальные преимущества данной структуры по отношению к идеальным типам рынка и иерархии. Автором сделано принципиальное заключение о необходимости использования реляционного (отношенческого) контракта при выстраивании взаимодействий внутри сети. В основе такого контракта лежат долгосрочные доверительные отношения, направленные на формирование конкурентных преимуществ и позитивной репутации на рынке.

Рассмотрение континуума координационных форм позволило выделить управляемые и неуправляемые сети. Управляемая сеть по определению фокальна и позволяет достичь лучшей координации экономических агентов сети.

В настоящем разделе диссертационного исследования рассмотрены понятийно-терминологический аппарат сетевых структур, выявлены сущностные аспекты выделения базовых координирующих структур в реальной экономике и специфические характеристики сетевого взаимодействия и контрактации, уточнено понятие сети как особой координационной системы и соответствующей координирующей структуры.

1.3 Сеть как особая форма развития предпринимательских структур

Эволюция организационных структур в постиндустриальной экономике сместила приоритеты от выстраивания структурных корпоративных образований по принципу иерархии (которые недостаточно быстро приспосабливаются к изменениям во внутренней и внешней средах предприятия) к адаптивным, выстроенным по принципу сетизации структурам [21, 88].

Проведем сравнительный анализ основных координирующих структур на основе сравнения взглядов на них авторов ряда работ [4, 23, 25, 41, 93, 94, 116, 136, 159, 180]. В таблице 1.7 представлены базовые характеристики структур и соответствующих им координационных систем.

Анализ таблицы 1.7 показывает, что рынок, как координирующая структура представляет собой множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются системой цен [23]. С точки зрения правовых последствий для экономических агентов рыночные отношения не предполагают формирование формальных организационных структур, отношения между ними носят добровольный и вне сделки независимый характер. Рынок по своей сути – это дезинтегрированное образование с обезличенными транзакциями, подвергаемое в ряде случаев регулированию со стороны государства для реализации макроэкономической политики и избегания «провалов».

В современной экономической науке существуют несколько различных подходов к определению рынка [4], понимание логики реализации которых представлено на рисунке 1.4.

Таблица 1.7 – Сравнительный анализ координирующих структур и их координационных систем

Характеристика	Координирующая структура		
	иерархия	рынок	сеть
Система управления	система команд, система власти	Ценовая система	доверительный реляционный контракт
Структура	пирамидальная, бюрократическая	отсутствие подчинения	гибридная, плоская
Отношения между (контр) агентами	зависимые, контрактные	независимые	взаимозависимые
Координация отношений	абстрактные правила, формализованные отношения	контрактные отношения в рамках сделки	переговорный процесс, формализованные отношения и неформальные договоренности
Принципы взаимодействия	делегирование полномочий, субординация	конкуренция, договоры в рамках сделки	взаимная полезность, лидерство
Степень автономности сторон	отсутствие либо минимальная степень автономности	отсутствие взаимозависимости вне сделки	взаимозависимость при наличии автономии сторон
Степень интеграции	полная формальная интеграция	дезинтеграция	квазиинтеграция

Так, неоклассическая школа исходит из постулата наличия всей необходимой информации о ценах, агентах, сделках, осуществляемых на рынках, что характерно для модели свободной конкуренции. Политика компании в таких условиях приводит к рациональным действиям со стороны руководства и общему равновесию на уровне всего рынка.



Рисунок 1.4 – Подходы к эффективности рынка

Неоавстрийская школа характеризует такое положение, как идеальное и слабо связанное с рыночными реалиями. Рынок – это процесс отбора в изменяющихся, плохо контролируемых условиях, не позволяющих достичь рыночного равновесия и делающих анализы и прогнозы малоэффективными при выборе стратегии и определении политики компании.

Неоавстрийская школа в гораздо большей степени характеризует современное реальное состояние на рынках. Вопросы предотвращения и преодоления последствий таких провалов (фиаско) рынка, как несовершенная конкуренция (монополизация), асимметричность информации и наличие негативных внешних эффектов в деятельности компаний, в настоящее время в полной мере не решаются ни на уровне экономической науки, ни в рамках национальных экономических политик. Теорема Коуза [19, 124] гласит, что размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении

прав собственности, если транзакционные издержки равны нулю. Для анализа рыночного равновесия это означает, что оно возможно и реально при нулевых транзакционных издержках.

Транзакционные издержки, в отличие от трансформационных, возникающих в ходе создания готового продукта (производственного процесса), реальной ценности продукту не добавляют, но при этом участвуют в формировании добавочной стоимости. Это издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, измерением результатов, соблюдением условий договора, защитой прав собственности, привлечением агентов, риском оппортунистического поведения агентов и т.п. [20, 118, 167, 176]. Исходим из того, что принципиальная невозможность свести данный тип издержек к нулю характеризует рыночное положение в современной экономике.

Наличие транзакционных издержек – ключевая проблема при анализе эффективности рынка и иерархии, как специфических полярных типов координирующих структур. Именно наличие этого типа затрат приводит к формированию фирмы, как альтернативы функционированию рыночного механизма. Firmу можно рассматривать, как форму замещения рынка продуктов и ресурсов долгосрочными двухсторонними контрактами. Эффективность иерархических структур по своей природе проистекает из минимизации транзакционных издержек рыночных структур.

Сущность системы управления иерархической структурой проявляется в системе команд в рамках цепочки подчиненных центральному органу подразделений, каждое из которых выполняет специализированные функции. Рассмотрение фирмы как организации характерно для классической и современной теории организации. В рамках этой теории фирма стремится достичь поставленной цели при реализации стратегических решений, направленных на достижение результатов при учете требований эффективности. Таким образом, деятельность фирмы как организации, по М. Веберу [7], всегда целерациональна, то есть ресурсы организации и возможности внешнего окружения используются для реализации собственных рациональных и взвешенных целей.

Формирование целерационального порядка связано с выстраиванием пирамидальной вертикально ориентированной структуры, что позволяет реализовать концепцию «дерева целей» в рамках специализированных подразделений, предусматривающих разделение труда, закрепление специфических задач и специализации. Такая организационная структура соответствует выделению линейных и функциональных полномочий, делегируемых в рамках бюрократической легитимности власти. Положение в иерархической лестнице принципиально влияет на членов коллектива, работающих в рамках контрактных отношений и занимающих должности согласно уровню своей квалификации в системе принципиально обезличенных отношений, что создает условия беспристрастной оценки компетентности.

С точки зрения транзакционных издержек, иерархия позволяет достичь их экономии за счет выделения центрального агента (ядра иерархической структуры). А. Алчиан и Г. Демсец [2] указывают, что этот эффект достигается путем закрепления за этим агентом ряда прав:

- 1) на остаточный доход;
- 2) на определение направления использования ресурсов;
- 3) на заключение договоров с другими собственниками ресурсов;
- 4) на изменение членства в команде;
- 5) на продажу или передачу прав собственности.

Принципиальная характеристика иерархических механизмов координации – использование жестких институтов регулирования на основе специализации, формализации и централизации. Именно эти особенности позволяют достичь подобным структурам полной формальной интеграции. Заметим, что в отличие от реальной интеграции, этот тип объединения ресурсов и компетенций предполагает наличие потенциала подобного объединения, но не всегда связан с реальной возможностью его использования на практике. Вследствие этого, начиная с 1960–1970-х гг. иерархические структуры подвергаются принципиальной критике за отсутствие у них встроенных систем адаптации, инновационного потенциала и гибкости при взаимодействии с внешней средой. Также стоит отметить, что по

мере роста иерархических структур проявляется проблема снижения эффективности и прозрачности коммуникаций, мониторинга за деятельностью компании и стимулирования работников.

Таким образом, иерархические структуры также не являются наиболее эффективной формой координации.

Оргструктура управления, которая была выстроена по принципу иерархии и доминировала в индустриальную эпоху, как полагают исследователи, не является соответствующей современным требованиям. Жизненный цикл товаров уменьшается, темп глобализации растет, конъюнктура рынка постоянно меняется, в связи с чем требуется, чтобы бизнес своевременно реагировал и быстро развивал адаптивную способность фирмы. Современная экономика, при которой важным стратегическим ресурсом является ценность знания, ведет к неестественному для классической экономики сетевому объединению фирм с некоммерческими и прочими организациями, которые принадлежат к разным отраслям экономики и сферам общественной деятельности [27, 39, 41, 72, 166, 172, 173].

Практика аутсорсинга расширяется, что расширяет и возможности перехода к сетевым формам производства. Ключевым преимуществом сетевых систем перед традиционными иерархическими объединениями является способность сохранять конкурентную среду и полную хозяйственную самостоятельность всех участников сети [23].

На базе развития коммуникационной и информационной сред традиционные организационные структуры превращаются в сетевые структуры, и это важнейшим образом характеризует современный этап экономического развития данных сетевых структур. Сегодня существует объективная необходимость длительных прямых связей между участниками совместной экономической деятельности. Это и есть суть сетевых структур [113].

Иерархизированные оргструктуры проигрывают сетевым системам, способным отражать связи между элементами внешней и внутренней среды предприятий. Сетевой принцип организации бизнеса развивается достаточно быстро (независимо от его размера, национальной и отраслевой принадлежности), и это позво-

ляет нам говорить, что «вряд ли какая-либо отрасль когда-нибудь вернется к тому типу конкуренции, в которой могут выжить фирмы, являющиеся традиционными пирамидальными организациями» [57, с. 162].

Сетевые организационные структуры строятся в рамках стратегии, предполагающей поиск компанией возможных «перспектив создания продуктов (технологий, рынков)» [128, с. 42], используя для этой цели партнерские отношения с некоторыми другими компаниями или объединяясь совместно с ними в один филиал. Благодаря работе в режиме сети обеспечиваются новые конкурентные преимущества для тех, кто входит в эту сеть. Стратегическое управление дает возможность снизить затраты, увеличить рост доходов и сделать процесс реагирования компании на изменение конъюнктуры более скорым [128].

Организовывая собственную деятельность, субъекты сетевой системы руководствуются не только эгоистическими интересами получения выгоды и оперативного возмещения издержек, но и кооперативностью, взаимностью, когда выгоду можно получить в перспективе, причем в еще большем объеме и от других субъектов этой сетевой организации.

Современное экономическое мышление, которое соответствует синергетическим тенденциям в организации бизнеса, основывается на понимании того, что труд по принуждению (будь оно явное или скрытое) неэффективен, аморален и незаконен. Партнерство между предпринимателями, как и партнерство между предпринимателями и наемными работниками становится фактором саморазвития и самоорганизации, который усиливает синергетическую тенденцию в менеджменте [103, 130].

Сетевая структура позволяет пользоваться преимуществами расширения масштабов производства, исключать излишнее дублирование финансовых затрат, идущих на технологическое перевооружение предприятия. При этом сетевая структура не исключает и возможности конкурентной борьбы и между специализированными производителями компонентов, и между альянсами [36, 64, 97, 117, 157, 158, 160].

Каждый из производителей финальной продукции имеет возможность закупать материалы, которые ему необходимы, у других конкурирующих производителей, включая зарубежных. Благодаря этому он уменьшает закупочную стоимость и минимизирует различные риски (допустим, риск ухудшения качества товара или риск срыва сроков поставки). Каждое специализированное предприятие занимается организацией собственного производства определенных комплектующих, подходящих сразу для нескольких типов финальной продукции, включая ту, которая конкурирует между собой. Это позволяет диверсифицировать производство, расширить его масштабы и уменьшить риск снижения спроса [64].

Данная концепция диверсификации промышленности и повышения конкурентоспособности отраслей отражена в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [201].

Привлекательность и эффективность сетевой экономики определяются достаточным количеством экономических агентов и степенью развитости инфраструктуры, призванной обеспечивать деятельность данных агентов. Многочисленные попытки фирм и индивидов пользоваться возможностями сетей приводят к расширению масштабов экономической и социальной деятельности внутри сетевой экономики. Происходит образование некоего сетевого эффекта (известного также как закон Меткалфа) [95]. Следствием сетевого эффекта становится возникновение у товара или услуги определенной ценности для конечного потребителя. Эта ценность имеет прямую связь с количеством других потребителей, владеющих этим товаром или пользующихся этой услугой. Таким образом, закон Меткалфа постулирует, что «ценность сети пропорциональна квадрату количества пользователей» [95, с. 112].

Рассматривая сетевые структуры, исследователи разных стран отмечают разнохарактерные аспекты, относящиеся к их влиянию на рост экономики, конкурентоспособность и эффективность деятельности фирм [3, 22, 34, 53, 86, 141 и др.]:

– аспект экономии, обусловленный внешними факторами и преимуществами совместной деятельности;

- открытый доступ к новым и сходно-отраслевым технологиям;
- контроль экономики совместной и взаимозависимой деятельности фирм, уменьшение транзакционных издержек, совместное использование дополнительных активов и информации, уменьшение времени на обучение, преодоление барьеров, которые появляются при входе на рынок;
- специализация и разделение рабочей силы между фирмами и создание квалифицированных трудовых рынков;
- рост общей производительности факторов производства с помощью экономии на масштабах производственной деятельности, партнерства между организациями и распространения новых технологий среди производственных секторов;
- уменьшение себестоимости продукции, внедрение прогрессивных технологий (возможное благодаря доступу к информации и ее взаимобмену), привлечение финансовых ресурсов;
- использование присущих экономике данного региона конкурентных преимуществ, потенциала объединения разной экономической деятельности и разных видов фирм путем образования новых сочетаний, ускорений инновационного развития бизнеса;
- уменьшение производственных издержек, привлечение инвестиций (в том числе иностранных), концентрация ресурсов на увеличении конкурентоспособности продукции и реализации приоритетов структурной перестройки;
- разработка и дальнейшее внедрение новых технологий путем передачи производственных функций субподрядчикам, увеличение эффективности использования местных ресурсов.

Названные аспекты позволяют сделать вывод о том, что сетевые организационные структуры имеют существенные организационно-управленческие характеристики, качественно отличающие их от традиционных пирамидальных. Эти характеристики находят воплощение в следующих преимуществах [74]:

1. Сетевые организационные структуры действуют по принципу взаимности, кооперативности, это способствует созданию новых конкурентных преимуществ при разработке технологий и продуктов, а также выводу их на рынки.

2. Философия экономического мышления при организации сетевой организационной структуры основывается на принципах самоорганизации в отношениях между предпринимателями, что позволяет получать синергетический эффект.

3. Благодаря доверительным отношениям и быстрому обмену информацией (обмен информацией между субъектами является прямым), сетевым структурам удается в более короткие сроки адаптироваться к меняющейся конъюнктуре рынка и экономить на транзакционных издержках.

4. Сети нацелены на продукцию с коротким жизненным циклом. Это позитивный фактор в вопросе поиска инвесторов.

5. В процессе становления и развития сетевой оргструктуры появляется возможность привлекать к взаимовыгодным отношениям лучших партнеров (организации).

6. В процессе развития сетевой оргструктуры создается сетевой эффект, неизбежно приводящий к созданию у потребителя товара или услуги характерной ценности.

Управляемая сеть фокальна и позволяет экономическим агентам сети достичь лучшей координации. Способность подобной структуры снижать транзакционные издержки рыночных систем и излишне перегруженных и централизованных иерархических систем управления качественно отличает сеть от полярных типов координирующих структур.

В новых экономических условиях традиционные классические организационные структуры становятся недостаточно эффективными, поэтому необходимы новые, отвечающие современным требованиям организационные структуры. В настоящее время функционирование в режиме сети дает организациям новые конкурентные преимущества. Профессиональное и грамотное управление сетями позволяет снизить транзакционные и трансформационные издержки предприятия

и повысить его доходы, увеличить скорость реакции компании на внешнее изменение рынков.

Вместе с тем выбор в пользу сетевой структуры всегда ограничен целесообразностью ее внедрения, отраслевыми факторами и оценкой баланса издержек по отношению к другим типам структур. Это вызвано тем, что подобный выбор – предмет принятия стратегических решений, основанный на всестороннем анализе альтернатив и четком понимании функционирования и развития организации в долгосрочной перспективе.

Экономический эффект от сетевого взаимодействия производителей на микроуровне заключается в увеличении конкурентоспособности предприятий посредством роста производительности труда, снижения себестоимости, повышения качества продукции и конкурентных преимуществ товаров [74].

Однако это утверждение в его качественной коэволюционной характеристике следует перевести в количественный аспект, наполнить конкретно экономическим содержанием.

Для описания эффектов, возникающих при сетевом межфирменном взаимодействии, в литературе широко используется термин «синергетический эффект». В современном научном обороте данный термин начал использоваться в середине 80-х годов XX в. Под ним подразумевается (от греч. *synergos* – вместе действующий) кратный эффект, который получается в результате объединения отдельных частей в одну систему.

Под синергетическим эффектом в экономике подразумевается, что в результате слияния элементов можно получить экономический эффект, который превысит арифметическую сумму экономических эффектов от деятельности каждого из элементов. Синергетические эффекты в современной экономике проявляются в процессе использования таких систем взаимодействия предпринимательских структур, как межфирменные сети и кластеры [28, 162].

В авторском понимании, *синергетический эффект от сетевого взаимодействия* – это новое качество, возникающее в результате совместных скоординированных действий участников сети, основанных на доверительных отношениях.

Рассмотрим основные эффекты, возникающие в результате сетевого взаимодействия между субъектами предпринимательского сектора экономики [28]:

1. Операционная экономия (операционная синергия). Ее основные разновидности – экономия на масштабе, которая проявляется в уменьшении затрат на единицу продукции, и экономия на охвате, которая возникает благодаря возможности производить (оказывать) больше наименований товаров (услуг), используя при этом имеющиеся в наличии основные фонды, материалы и сырье.

2. Расширение номенклатуры выпускаемой продукции при объединении отдельных производств в общую систему и присутствующем эффекте комбинирования взаимодополняющих ресурсов. В результате взаимодействия, организации приобретают недостающие активы и ресурсы дешевле, чем при их самостоятельном создании каждой отдельно взятой организацией.

3. Повышение эффективности работы с поставщиками за счет возможности снижать закупочные цены благодаря увеличению совокупного объема закупок и пользованию дополнительными скидками.

4. Функциональная синергия – когда центральная фирма становится сильнее в тех областях функционирования, где у взаимодействующей фирмы наблюдается слабость, и взаимодополняемость – когда благодаря системе восполняются недостающие элементы.

5. Централизация маркетинга, возможность предлагать дистрибьюторам расширенный ассортимент продуктов и пользоваться общими рекламными компаниями, заниматься проведением совместных исследований и разработок, из-за чего сокращаются издержки, направленные на развитие товара, сбытовой сети и продвижение продукции.

6. Возросшая рыночная мощь, вызванная снижением конкуренции и возможностью конкурировать за крупные, включая государственные, контракты, получение которых ведет к обеспечению высокого уровня загрузки производственных мощностей.

7. Ускорение движения предприятия по стратегической траектории: решение задач роста осуществляется быстрее (отмечается увеличение скорости

расширения рынка, создания / укрепления занимаемой рыночной ниши, создания новых продуктов). Синергетический эффект, который связан с созданием стратегических преимуществ в области повышения эффективности от использования ресурсов, когда ресурсы, аккумулируемые в одной части предприятия, используются одновременно и без дополнительных расходов другими его частями.

8. Увеличение политического влияния предприятия в регионе или стране, важного для отстаивания своих интересов, преодоления законодательных барьеров и ограничения и снижения национальных рисков за счет международной диверсификации.

9. Финансовая синергия. Взаимодействие предприятия помогает внести вклад в укрепление платежеспособности, способствует улучшению покрытия выплат по заемным средствам, чего удастся достичь за счет дополнительных потоков денежных средств, и приводит к уменьшению финансового риска предприятия, а следовательно, и к уменьшению затрат на капитал, удешевляет его привлечение и облегчает доступ к нему.

10. Совершенствование корпоративной культуры и стратегии и проявление эффекта объединения управленческих способностей команды, или командной синергии: команда позволяет участникам чувствовать себя в безопасности, они ощущают свою принадлежность к коллективу, и это очень сильный мотив, особенно для нашей культуры. В команде признаются и поощряются индивидуальные особенности всех членов, их вклад в общее дело. Чувство гордости за достижения, к которым удалось прийти совместными усилиями, разделяется между всеми участниками. В итоге внешнему миру команда (корпорация) видится более влиятельной и мощной социальной единицей.

11. Эффект от переноса компетенции: управляющая компания может иметь уникальные компетенции, управленческое «ноу-хау», умение создавать эффективные системы управления, которые способны обеспечить на рынке конкурентоспособность. При взаимодействии эта компетенция переносится на взаимодействующие бизнес-единицы.

Проявление рассмотренных синергетических эффектов при сетевом взаимодействии будет зависеть в первую очередь от выбранной модели кооперации (ресурсной, инновационной, товарной, смешанной).

Таким образом, в данном разделе диссертационного исследования рассмотрены признаки сетевых взаимодействий предпринимательских структур, эффекты сетевого взаимодействия, определен синергетический эффект от сетевого взаимодействия, а также отражены факторы привлекательности вхождения в сетевые взаимодействия.

В настоящей главе проанализированы особенности зарождения, формирования и эволюции сетевых взаимодействий предпринимательских структур, проведен компаративистский анализ сложившихся в научных школах подходов к сетям, проблематизировано научное поле экономической и управленческой теорий сетей. Рассмотрены понятийно-терминологический аппарат и методологические особенности функционирования сетей, показано соотношение координирующих структур в реальной экономике, приведена авторская позиция формирования и эволюции сетевых структур. Рассмотрены признаки сетевых взаимодействий предпринимательских структур, а также эффекты сетевого взаимодействия. На основе изучения специфических аспектов сетей в предпринимательстве дополнительно существенными признаками определение сетевой предпринимательской структуры.

ГЛАВА 2 МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ И ЕЁ ОЦЕНКИ

2.1 Подходы к развитию системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур

В рамках организационно-методических аспектов управления сетевым взаимодействием, предполагается оценка результативности функционирования сети. Измеряя результативность, мы создаем количественную возможность оценить эффективность сети. Результативность – это широкая категория, которая отражает степень достижения фирмой целевой функции, а в глобальном смысле – ее перманентную адаптацию к меняющимся условиям внешней среды сети.

Обобщим подходы к измерению результативности сети относительно их места в укрупненной цепочке создания ценности. Концепция ценностной цепи предполагает детальный анализ функционирования организации для достижения общей цели, однако каждый подход методологически фокусируется на принципиально разных этапах этого процесса. На рисунке 2.1 на основе обобщения существующих концепций представлены подходы к оценке результативности сети [8].

Методы оценки эффекта направлены на измерение целевого результата деятельности сети. В ходе данной оценки анализу подвергается информация, формируемая на выходе системы. Система показателей эффекта может включать качество продукции, рыночную долю, рост компании, степень диверсификации компании, развитие бизнес-компетенций и другие параметры, отражающие целевые параметры функционирования и развития системы.

Методы оценки ресурсного обеспечения сети предполагают оценку качества и комплементарности ресурсов, необходимых в процессе ее функционирования.

Методы оценки основных поддерживающих и управленческих бизнес-процессов, фокусируются непосредственно на трансформационном процессе создания ценности, что позволяет дать экономическую оценку формирования

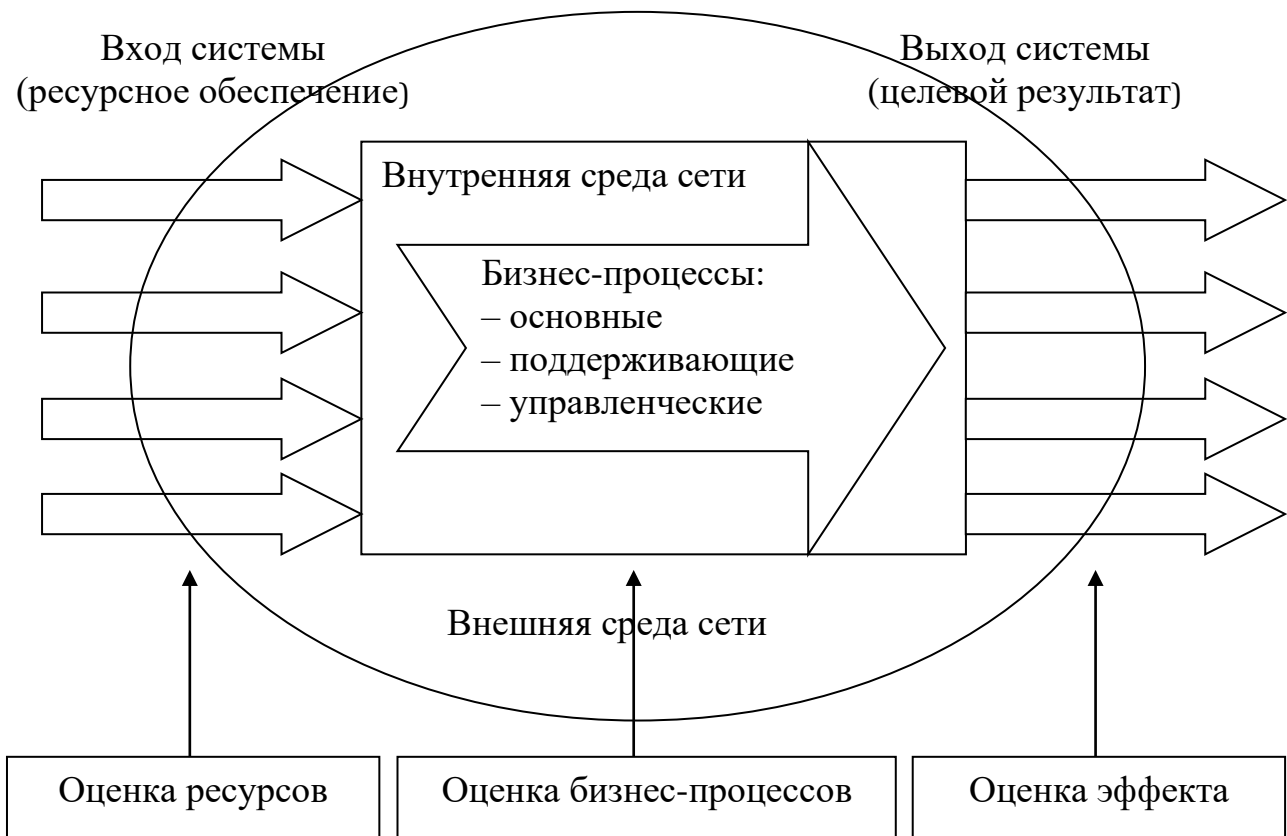


Рисунок 2.1 – Подходы к оценке результативности сети

добавленной стоимости. Такая оценка позволяет определить пропорции формируемой полезности, в отношении к добавленной стоимости и выделить бизнес-процессы, повышающие стоимость, но не добавляющие реальной ценности [23, 79, 139].

Подходы, сфокусированные на оценке входящих ресурсов и их трансформации, позволяют оценить эффективность деятельности сети, то есть соотносить результаты и затраты, но не всегда позволяют дать полноценное заключение о реальном эффекте и достижении целей. Таким образом, в практике оценки общей результативности и эффективности сети, необходим учет трех групп показателей: на входе, в процессе трансформации и на выходе системы.

За базовую интегрированную модель результативности сети возьмем модель, позволяющую оценить результативность компании комплексно, в зависимости от приоритетов ее развития [23]. В данном случае акцентируется о модели конкурирующих ценностей компании Р. Куинна и Д. Рорбауга (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 – Модель конкурирующих ценностей

Ценностное пространство в этой модели задается двумя координатами: во-первых, выделяется ориентация фирмы на внешние / внутренние проблемы, во-вторых, определяется приоритет развития оргструктуры (гибкость / управляемость). В этой модели фирма не ориентируется строго на одну систему ценностей, однако выраженная концентрация имеет значение при выборе приоритетных направлений развития.

Считаем, что акцент фокальной управляемой сети должен делаться на ориентации на рациональные цели. Следовательно, главные цели сети – это направленность на рост прибыли, продуктивность и производительность, что является достижением координационного ядра сети. В то же время, в ходе роста и эволюции сети, ее развития предполагается усиленная ориентация на открытое внешнее взаимодействие и гибкое сотрудничество с потенциальными участниками сети в перспективе.

Оценивая результативность сети, необходимо иметь в виду, что общую результативность определяют результативность отдельного экономического агента сети и эффект от взаимодействий с другими агентами (в рамках дуальных взаимодействий) и результативность сетевых взаимодействий, а значит верно неравенство

$$\mathcal{E}_{\text{эа}} + \mathcal{E}_{\text{дв}} + \mathcal{E}_{\text{рв}} < \mathcal{E}_{\text{сэа}} + \mathcal{E}_{\text{сдв}} + \mathcal{E}_{\text{св}}, \quad (2.1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эа}}$ – эффект от деятельности экономического агента;

$\mathcal{E}_{\text{дв}}$ – эффект от дуального взаимодействия экономического агента;

$\mathcal{E}_{\text{рв}}$ – эффект от рыночного взаимодействия экономического агента;

$\mathcal{E}_{\text{сэа}}$ – эффект от деятельности сетевого экономического агента;

$\mathcal{E}_{\text{сдв}}$ – эффект от дуального взаимодействия сетевого экономического агента;

$\mathcal{E}_{\text{св}}$ – эффект от сетевого взаимодействия экономического агента.

При условии сопоставимости внутренней результативности деятельности сетевого экономического агента с внутренней результативностью экономического агента эффект от взаимодействия экономического агента и эффект от сетевого взаимодействия экономического агента, будут принципиально важными параметрами оценки, которая отражает целесообразность перехода к сетевым формам взаимодействия.

С помощью выполнения этого неравенства можно обосновать выбор модели сетевого взаимодействия, как предпочтительного чисто рыночной (транзакционной) модели и моделей стратегических альянсов (дуальные взаимодействия).

Х. Сингх и Д. Дайер выделяют несколько источников конкурентных преимуществ, по которым возможно дать оценку результативности деятельности отдельных компаний, дуальных партнерств (стратегических альянсов) и собственно сетей [23, 44, 146]:

- 1) инвестиции в отношенчески специфические активы;
- 2) существенный обмен знаниями;
- 3) объединение редких и комплементарных ресурсов;
- 4) уменьшение транзакционных издержек.

Проанализируем обоснованные конкурентные преимущества для предпринимательских сетей.

Во-первых, активы предпринимательских сетей отличаются временной, технической специфичностью и специфичностью бренда.

Во-вторых, благодаря обмену ресурсами и компетенциями в предпринимательских сетях удастся генерировать, накапливать и тиражировать ценный опыт отдельных участников цепи. Сетевые взаимодействия базируются на управлении знаниями.

В-третьих, в рамках вертикальной интеграции и потоков товародвижения ресурсы предпринимательских сетей комплементарны.

Кроме того, экономическая сущность сети раскрывается в возможности снижать транзакционные издержки. Рассмотрим подробнее механизмы этого снижения.

Зависимые сетевые структуры логически ближе к иерархиям, что позволяет достигать ряда принципиальных преимуществ. На рисунке 2.3 представлены основные типы транзакционных издержек, присущих классическим рыночным структурам и приведены возможности снижения этих издержек благодаря сетевому эффекту.

Координационный эффект в управляемых сетевых структурах, проявляется в согласовании и упорядочении деятельности экономических агентов центральным агентом сети. Это позволяет минимизировать транзакционные издержки ведения переговоров, заключения контрактов и измерения результатов за счет консолидации этих функций в едином центре и направления необходимых ресурсов в нужном направлении для общей адаптации системы к колебаниям во внешней среде. Возможность специализации в рамках сети и тиражирование положительного опыта, позволяют повысить общую эффективность функционирования, а заинтересованность в получении остаточного дохода мотивирует к развитию доверия и укреплению репутации, что уменьшает риски оппортунистического поведения.

Однако следует отметить, что близость управляемой сетевой структуры к иерархической, не означает их тождественности. Более того, проблемы иерархических структур также решаются в рамках сетевых структур (рисунок 2.4).



Рисунок 2.3 – Минимизация транзакционных издержек рыночных структур в управляемых сетях

Классические для иерархических вертикально ориентированных структур проблемы информационной прозрачности, бюрократизма решаются на основе перехода к горизонтальным отношениям в рамках общесетевого взаимодействия. Рамочный контракт, строится на доверии, обмене опытом и общем доступе к ресурсам, что усиливает мотивацию экономических агентов к сотрудничеству. При этом каждый экономический агент достаточно автономен, что позволяет формировать собственную внутреннюю структуру, уменьшает потребность в жестком мониторинге всей системы управления – на уровне отдельного элемента суще-

ствуется своя система управления, на стратегическом уровне проводится отслеживание только общесетевых показателей [23].

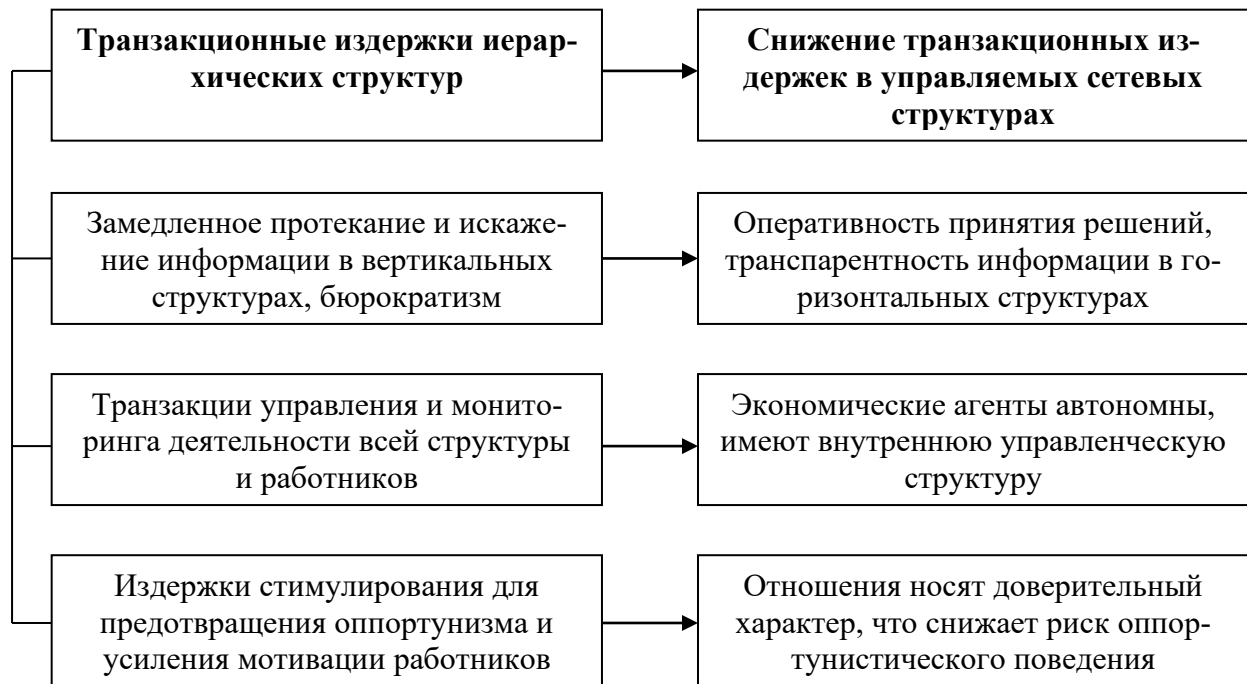


Рисунок 2.4 – Минимизация транзакционных издержек иерархических структур в управляемых сетях

Таким образом, при принятии решения в пользу формирования управляемой сети, необходим учет возникающих транзакционных издержек и отраслевых факторов.

Выбор сетевой координирующей формы стоит осуществлять в случае, если баланс добавленной стоимости, который создается ее агентами, и экономии на транзакционных издержках при ее функционировании эффективнее, нежели подобные балансы при использовании иерархической и рыночной структур данными агентами. Таким образом, сформулируем систему неравенств, для принятия решения о переходе экономического агента к сетевому взаимодействию:

$$\mathcal{E}_{\text{за}} - \text{ТИ}_{\text{рв}} < \mathcal{E}_{\text{сза}} - \text{ТИ}_{\text{св}}, \quad (2.2)$$

$$\mathcal{E}_{\text{ис}} - \text{ТИ}_{\text{ис}} < \mathcal{E}_{\text{сза}} - \text{ТИ}_{\text{св}}, \quad (2.3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{за}}$ – общий эффект от деятельности экономического агента в условиях рыночных транзакций;

$\mathcal{E}_{\text{ис}}$ – общий эффект от деятельности экономического агента в условиях иерархических структур;

$\mathcal{E}_{\text{сэа}}$ – общий эффект от деятельности сетевого экономического агента;

$\text{ТИ}_{\text{рв}}$ – транзакционные издержки рыночного взаимодействия;

$\text{ТИ}_{\text{ис}}$ – транзакционные издержки иерархических структур;

$\text{ТИ}_{\text{ев}}$ – транзакционные издержки сетевого взаимодействия.

Таким образом, вхождение экономического агента в систему сетевых взаимодействий будет эффективно, если общий эффект от его деятельности за вычетом транзакционных издержек сетевого взаимодействия превышает, как общий экономический эффект этого экономического агента в условиях рыночных транзакций, так и соответствующий эффект экономического агента от вхождения в иерархическую структуру, с учетом соответствующих данным взаимодействиям транзакционных издержек.

Предложенные Д. Дайером и Х. Сингхом параметры, характеризующие конкурентные преимущества компании, приведем в соответствие со сбалансированной системой показателей (ССП) [5]. Данная система, позволяет оценить создание дополнительной ценности сети относительно четырех стратегических зон, отражающих перспективы компании: оценка финансового состояния, устойчивого протекания бизнес-процессов, обучения и развития компетенций персонала, положения компании на рынке. На рисунке 2.5 представлено влияние конкурентных преимуществ предпринимательских сетей на сбалансированную систему показателей.

Инвестиции в отношенчески специфические активы (временные, технические и брендовые), позволяют увеличивать финансовую результативность и улучшать качество обслуживания клиентов.

Обмен ресурсами и знаниями компании позволяет развивать, как бизнес-компетенции компании на уровне бизнес-процессов, так и компетенции персонала, что также оказывает влияние на качество отношений с клиентами.

Объединение комплементарных ресурсов в рамках закупочных, технологических и сбытовых цепей оказывает влияние на оптимизацию бизнес-процессов, приводит к повышению финансовой устойчивости, а также позволяет интегрировать человеческие ресурсы.

Наконец, снижение транзакционных издержек влияет на финансовые результаты, возможности снижения себестоимости внутренних бизнес-процессов и цен для клиентов.

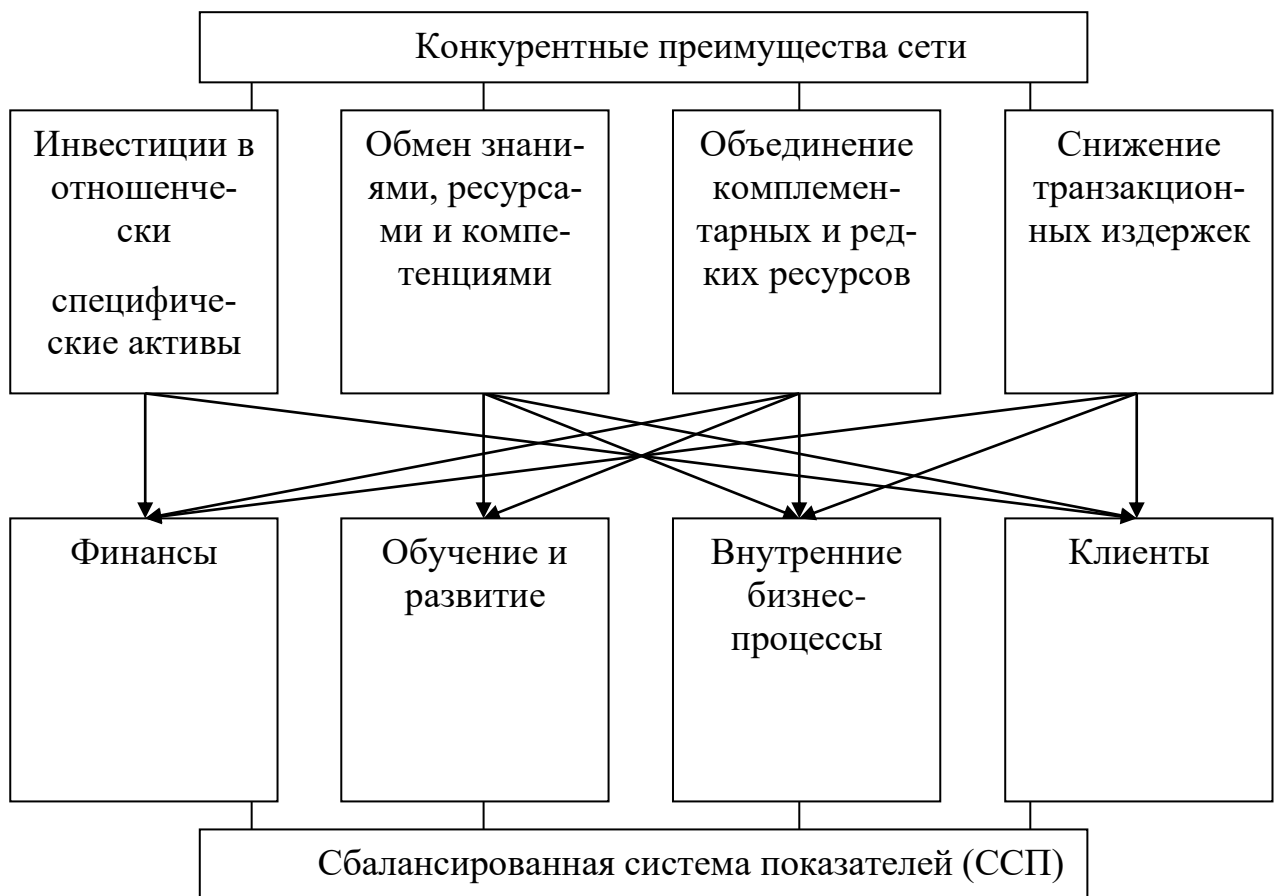


Рисунок 2.5 – Влияние конкурентных преимуществ предпринимательских сетей на сбалансированную систему показателей

Далее рассмотрим специфику управляемой сетевой структуры, по отношению к проблемам сетей вообще. Автор [4] указывает на наличие недостатков сетевых структур (рисунок 2.6). Считаем, что управляемые сети в гораздо меньшей степени подвержены проявлению этих слабых мест сетевого взаимодействия.

Возможная неоднородность распределения ресурсов и бизнес-компетенций, может привести к фракционности, попытке отделить свои интересы от общесетевых целей. При этом сложность функционирования и перегрузка связей между элементами, могут привести к потере гибкости и размыванию общего фокуса сети; без управляющего центра сеть может стать крайне фрагментированной.



Рисунок 2.6 – Пути решения проблем в рамках управляемых сетевых структур

Эти проблемы, решаются в управляемых сетевых структурах за счет формирования механизма координации и общего контроля, что позволяет согласовывать цели, формировать стратегию и политики, согласовывать интересы и усилия. Наличие центра принятия решений и контроля, позволяет сделать агентов сети подотчетными и ответственными за локально принимаемые управленческие решения. Внедрение единых стандартов качества, ответственности, позволяет решить проблему неравномерности качества продуктов и технологических процессов. Аналогичная система должна быть выработана и для мотивации отдельных агентов сети, с ориентацией на взаимодействия в рамках единых и прозрачных требований к показателям деятельности сети.

Все это, позволяет принимать осмысленные решения по выбору системы сетевых взаимодействий в качестве базовой модели для предприятий реального сектора экономики.

Таким образом, в настоящем разделе исследования показаны возможности и резервы минимизации транзакционных издержек рыночных и иерархических структур в управляемых сетях, сформулированы основные проблемы сетевых структур, названы пути решения обозначенных проблем, что позволит подобрать эффективный инструмент при создании системы сетевых взаимодействий.

2.2 Система сетевых взаимодействий предпринимательских структур

В данном разделе диссертации, рассмотрим вопросы организационного проектирования и функционирования системы управления сетевой организации. Концепция стратегического управления сетью исходит из предпосылки о ключевой потребности в формировании долгосрочных целей, стратегий, комплекса мер и подходов, ориентированных на выживание сети и ее адаптацию к меняющимся условиям турбулентной внешней среды бизнеса.

В соответствии с классификацией Arthur D'Little [72], можно выделить этапы в эволюции подходов к выделению основных факторов обоснования стратегий управления (рисунок 2.7).

Ресурсоориентированный подход характеризуется принципиальной ограниченностью вероятных перспектив развития бизнеса рамками активов, которые находятся в распоряжении фирмы. Более того, при данном подходе усилия акцентируются на состоянии активов в текущем периоде, из-за чего практически блокируются вопросы долгосрочного развития.

Второй подход представлен стратегиями, базирующимися на условиях, в которых функционирует фирма (принцип ориентации на внешнюю среду). Стратегия здесь понимается, как реакция на текущие и прошлые изменения внешней среды с неизменным учетом состояния внутренней среды фирмы, ее потенциала,

из-за чего, однако, прогнозный потенциал ограничивается ретроспективным анализом на основе экстраполяции.

Очередной этап – ориентация на стратегию, движимую амбициями, которая базируется на объединении аналитических методов с инструментами и процессами, которые обеспечивают динамизм, креативность и заинтересованность со стороны персонала фирмы [72].

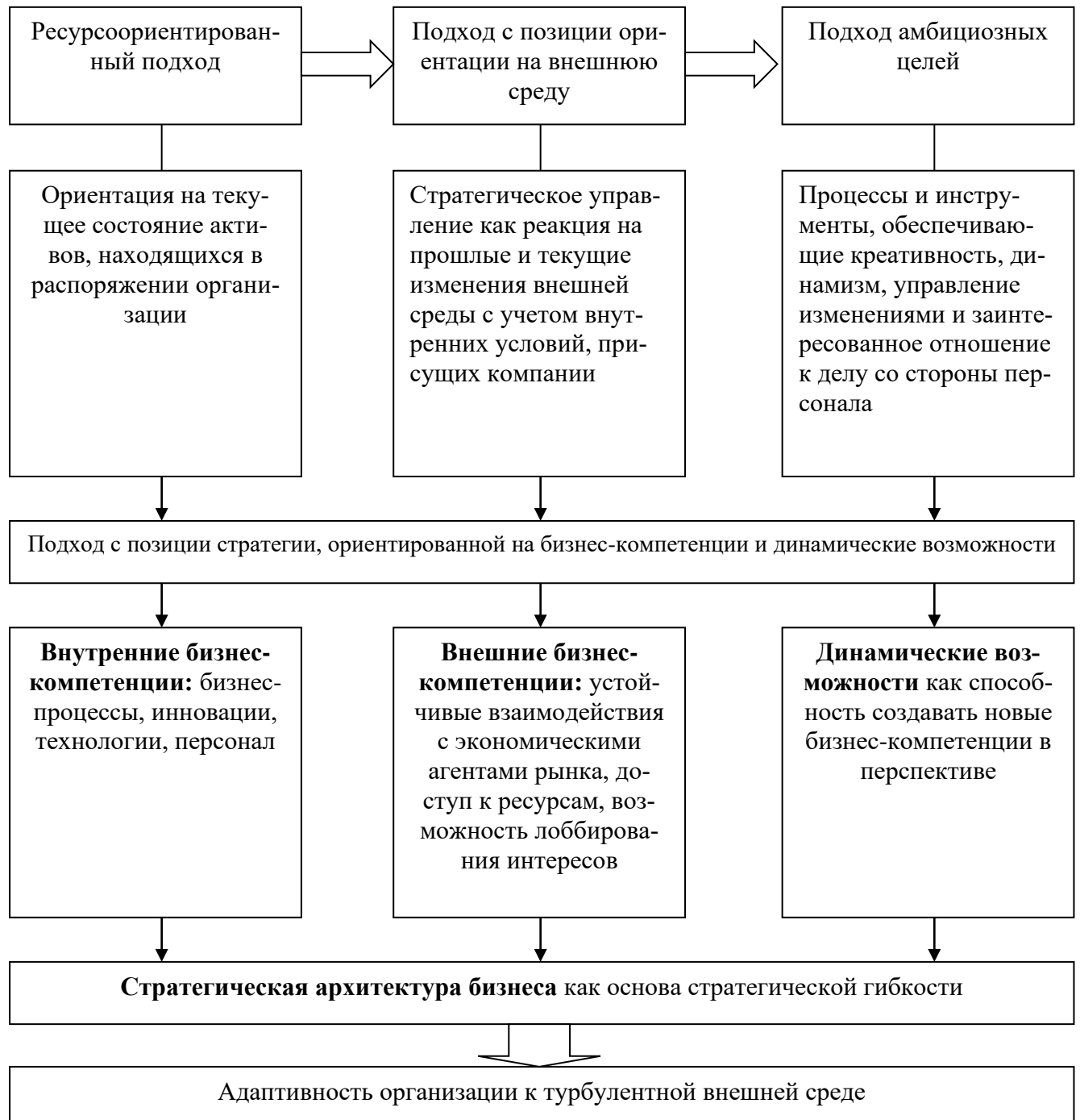


Рисунок 2.7 – Эволюция подходов к стратегическому управлению

Современный этап предполагает ориентацию стратегии на ключевые бизнес-компетенции и динамические возможности, что определяется синтезом центральных элементов каждого подхода на основе их современной интерпретации:

- внутренние бизнес-компетенции, к числу которых можно отнести уникальные технологии, ноу-хау, бизнес-процессы (управление проектами, качеством, мотивация, сбыт, планирование, маркетинг), квалифицированный персонал;
- внешние бизнес-компетенции, под которыми подразумеваются устойчивые связи с потребителями и поставщиками, возможность лоббирования интересов, способность в необходимые сроки обеспечить финансирование в нужном объеме и по приемлемой цене;
- динамические возможности, то есть способность в перспективе создавать бизнес-компетенции [74].

Исходя из этого, современная система стратегического сетевого управления, должна быть согласована и находиться в устойчивом закономерном активном взаимодействии с комплексом долгосрочных конкурентных преимуществ, находящихся свое воплощение в системе ключевых бизнес-компетенций и динамических возможностей организации, определяемых стратегической архитектурой организации [74, 77, 148, 149]. Ключевые бизнес-компетенции, в традиционном понимании, – это специфические факторы функционирования и развития хозяйственных субъектов, которые в компании осознаются, как ключевые, базовые.

В конечном счете, все эти факторы обеспечивают стратегическую гибкость компании, стратегическую архитектуру бизнеса, генеральный план развертывания функционала компании для ее адаптации к меняющимся условиям среды.

Исходя из бизнес-компетенций, определяют стратегическую направленность фирмы, требования ко всем ее элементам, что определяет идеологический характер названных характеристик бизнеса. Таким образом, стратегический уровень определяет институциональный уровень управления сетью.

На основе декомпозиции стратегических и идеологических основ бизнеса выделяются процессуальные переменные функционирования организации, отра-

жающие ее функционал и отражающие состав управленческих функций и тактику бизнеса.

Наконец, оперативный (технический) уровень, связан с формированием работ в рамках создания цепочки ценности сети и предполагает непосредственный контакт с клиентами, контрагентами и другими экономическими агентами. Это менеджмент первой линии.

Полученные результаты позволяют разработать и обосновать систему сетевых взаимодействий предпринимательских структур (рисунок 2.8).

Представленная система предполагает реализацию концепции управления по целям в рамках систем управления, ориентированных на адаптацию к турбулентной внешней среде бизнеса. Это отражено в выделении принципиальных уровней управления, с их последующей декомпозицией и дифференциацией в соответствии с вертикальным и горизонтальным разделением труда.

Как уже отмечалось, первый уровень носит характер идеологической и стратегической платформы сети, который формирует ее стратегическую направленность и потенциал, определяет точки роста. Институциональная идеологическая платформа сети в модели, включает миссию, систему ценностей, видение, которые можно реализовать как кредо, кодекс, декларацию о намерениях, приоритеты и т.п.

Подчеркнем, что отправной точкой формирования организации является бизнес-идея, используемая для построения системы управления предприятием. Далее происходят развертывание функции целеполагания и выработка стратегии функционирования сети.

В целом институциональная конструкция определяет смысл формирования и функционирования сети, ее существование с позиции удовлетворения потребностей клиентов, реализации конкурентных преимуществ, мотивации сотрудников, а также философию и предназначение [46]. В частности, расширенный вариант трактовки миссии организации, раскрывает цель функционирования организации, область ее деятельности, философию, методы достижения поставленных

целей, методы взаимодействия организации с обществом (социальную политику организации) [24].

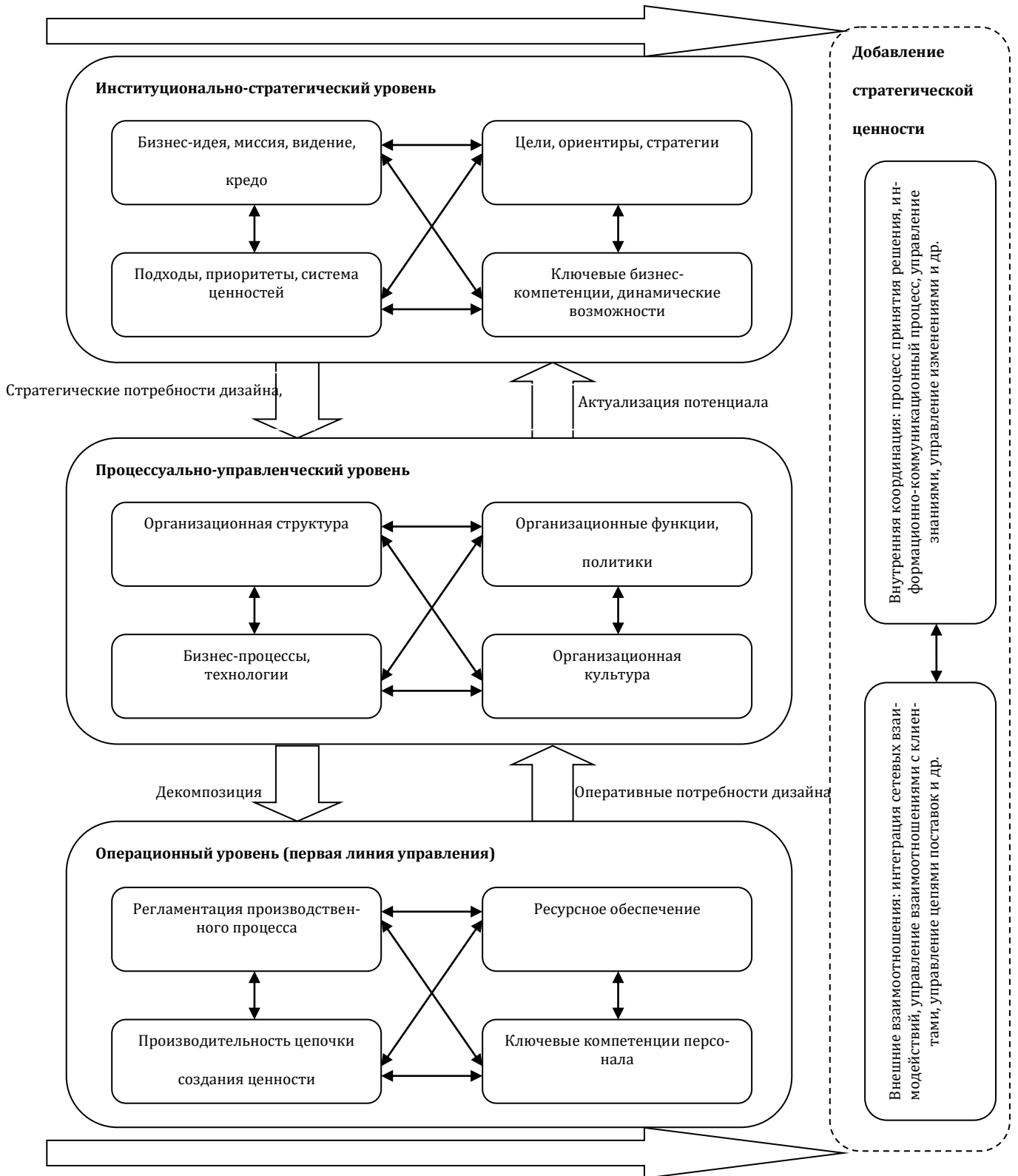


Рисунок 2.8 – Система сетевых взаимодействий предпринимательских структур

Идеологическая конструкция формирует систему стратегического управления организацией и стратегического планирования, как его центрального элемента, предполагающего разработку и реализацию действий, которые ведут к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности фирмы над уровнем результативности конкурентов. Формулировка стратегии организации, формирование комплементарного ей инструментария являются ядром управления. Стратегия влияет на образ действий фирмы, критерии качества и закрепляется в системе целей, функций, задач, политик, процедур, которые протекают в компании.

Стратегическая архитектура бизнеса, включает систему ключевых бизнес-компетенций, определяющих конкурентные преимущества фирмы, комплекс динамических возможностей, которые обеспечивают формирование новых бизнес-компетенций, и представляет по своей сути стратегический план развертывания новых функциональностей и бизнес-компетенций. Данные категории формируют потенциал функционирования и развития организации.

Таким образом, выделенные на первом уровне элементы, определяют смысл и идейную основу существования организации, потенциал, а также резервы роста и, следовательно, задают целевую функцию и направление развития.

Организационные элементы второго уровня, имеют процессуально-управленческий характер, прежде всего, они призваны сформировать функционал фирмы на базе выстраивания оргструктуры и системы бизнес-процессов, инфраструктуру фирмы, которая определяет тактику и политику фирмы, корпоративную культуру, образ мышления и ценности персонала.

Бизнес-процессы, представляют собой устойчивую целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, перерабатывающих и трансформирующих ресурсы на входе организации в конкретный результат или эффект на выходе. Подчеркнем, что парадигма формирования ключевых бизнес-компетенций и динамических возможностей, находит свое воплощение в организационной инфраструктуре, основанной не на классической департаментализации, а на выделении бизнес-процессов по кросс-функциональному принципу. Такой

подход формирует процессоориентированную организацию, в которой управленческая деятельность выстраивается вокруг ключевых бизнес-процессов.

Организационная культура предполагает выделение и фиксацию фундаментальных предположений, ценностей, норм поведения, традиций, артефактов, а также определение системы лидерства, стилей разрешения конфликтов, системы информационно-коммуникационных связей, положения индивида в организации, принятой символики (лозунги, ритуалы, организационные табу) [8].

Базовые бизнес-процессы, организационная культура, образ мышления и ценности персонала, наряду с системой требований к должности, формируемой под влиянием стратегического инструментария организации и системы ключевых бизнес-компетенций, имеют принципиальное значение, так как определяют ключевые компетенции персонала, регламенты технических работ, характеристики производственного процесса и модели реакции организации на внешние воздействия, необходимые для успешной реализации стратегии организации.

Под компетентностным блоком организации в авторской системе подразумевают систему ключевых компетенций персонала. Это центральные характеристики работников или требований к качествам работников, которые предъявляются стратегией фирмы и требованиями должности. И модели компетенций – набор характеристик, который позволяет успешно выполнять соответствующие должности функции, профили компетенций, – предполагают определение перечня компетенций, относящихся к конкретным должностям. Следовательно, третий уровень в рассматриваемой модели содержит индивидуально-личностные характеристики и активизирует потенциал личности, согласно требованиям должности.

Базовая бизнес-стратегия, обычно предполагает объединение большинства стратегических структур и инструментов, в небольшой набор стратегических вариантов [37, 68, 107, 132], следовательно, строгое фокусирование и подчинение, предполагает строгое использование единой стратегии управления персоналом и конкретного базового набора ключевых компетенций для большей части человеческих ресурсов. Система предполагает переход от общей дифференциации к стратегической кастомизации [40], то есть углубленной дифференциации челове-

ческих ресурсов и компетентностного блока – происходит дифференциация базовой бизнес-стратегии в соответствии с ключевыми бизнес-процессами и основными движущими силами стратегических показателей деятельности организации. Процесс реализации бизнес-стратегии, связан с формированием системы ее осуществления при достижении эффективности. Данная система и процессы реализации стратегии, задают цепочку создания ценности предприятия. Стратегическая кастомизация в нашей модели, предполагает углубленную дифференциацию человеческих ресурсов, что находит свое закрепление в углубленной дифференциации ключевых компетенций персонала.

Система ключевых компетенций связывает стратегию управления персоналом с бизнес-стратегией и определяет в качестве описательного инструмента идентификации знаний, навыков, особенностей личности и поведения, необходимых для эффективного выполнения работы в организации и достижения стратегических целей. Иными словами, компетентностный подход приводит в соответствие ключевые бизнес-процессы, связанные с активизацией человеческого капитала, со стратегическими целями организации.

Формирование дифференцированной системы организации осуществляется в процессе декомпозиции исходных ключевых бизнес-компетенций, динамических возможностей и дифференцированной бизнес-стратегии. Декомпозиция предполагает гармонизацию стратегического потенциала организации и потенциала человеческих ресурсов, формируемого на основе индивидуально-личностных потенциалов работников, то есть можно констатировать коэволюционные процессы между стратегическим развитием организации и развитием человеческих ресурсов. В рамках гармонизации потенциалов предполагается не только декомпозиция «сверху», когда исходный пункт – это ключевые бизнес-компетенции, но и определение целевых установок фирмы, конкурентных преимуществ «снизу», рассчитанных на долгосрочную перспективу, на базе качественных характеристик человеческих ресурсов, компетенций ключевого персонала, другими словами, активизации человеческого капитала фирмы.

В рамках авторской системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур (рисунок 2.8) предусмотрена система оценки, реализуемая в виде оценки результативности, в соответствии с критериями *KPI* и *BSC* [8]. Система показателей отражает стратегические замыслы, направление развития и тактические и оперативные задачи. Контроль и координация стратегической деятельности происходят посредством введения ключевых показателей эффективности, являющихся измерителями, индикаторами достижимости целей и результативности. При использовании системы показателей выстраивается система координат в соответствии с дифференцированной бизнес-стратегией на всех уровнях управления, и формируются взаимосвязи между различными функциональными областями. Принципиальным преимуществом данной системы, является оптимизация показателей на основе сбалансированности финансовых факторов, переменных, связанных с внешней средой организации, внутренних бизнес-процессов и факторов, определяющих способность предприятия к росту, развитию и запуску процессов самообучения.

На стратегическом уровне задается система базовых показателей результативности, оцениваемая и выражаемая через комплекс индикаторов взаимодействия с внешней средой, прежде всего – через оценку отношений с клиентами. При этом декомпозиция целей в рамках второго и третьего уровня управления задает показатели эффективности деятельности организации, то есть позволяет оценить не только общий результат, но и его достижение с учетом затрат в ходе реализации бизнес-процессов.

Как отмечалось выше, сущность управляемой сети отражена в ее принципиальной координации на стратегическом уровне сети. Данная координация направлена на достижение добавленной ценности сети, которая может быть выражена через достижение положительного синергетического эффекта при сокращении транзакционных издержек. Такая ценность создается посредством внутренней координации (в ходе процесса принятия управленческих решений, информационно-коммуникационного процессов, управления изменениями, рисками, знаниями и т.п.) и управления внешними взаимодействиями (с клиентами, цепями поставок,

контрагентам и др. экономическими агентами внешней среды, а также транзакциями).

Принципиальные преимущества разработанной системы определены следующими обстоятельствами.

Во-первых, выделение трех уровней необходимо и достаточно (с точки зрения образования уровней управления в системе вертикального разделения труда) для проведения декомпозиции исходных идеологических и стратегических посылок, актуализации стратегического потенциала организации.

Во-вторых, формирование трехуровневой системы гармонирует с концепцией управления по целям [8], что позволяет не только рационально увязать стратегический, тактический и оперативный уровни управления, но и задать систему показателей деятельности организации. Данная система, с одной стороны, выступает как инструмент оценки результативности в отношении стратегических целей и бизнес-процессов, с другой стороны, сама является источником стратегического планирования, так как на ее основании могут быть разработаны стратегические цели, установки, инициативы, созданы стратегические проекты, определена карта стратегических задач.

Таким образом, представленная система сетевых взаимодействий служит основой [23] формирования системы стратегического управления организацией с последующей декомпозицией целевых установок на стратегический, тактический и оперативный уровни управления, функционал организации, комплекс бизнес-процессов, кастомизацию человеческих ресурсов.

Заметим, что принципиальными свойствами сетевого взаимодействия являются, как интегрированность уровней управления (в рамках вертикальных связей), так и горизонтальная координация отдельных агентов сети в разных аспектах и различных уровнях отношений, что позволяет достигать интеграционного и синергетического эффекта (рисунок 2.9).

Так, при интеграции ряда экономических агентов в сеть, происходит интеграция из непосредственной деятельности и функции, что позволяет достичь интеграцию ресурсов, бизнес-компетенций, отдельных подразделений, работников и

команд на основе горизонтального взаимодействия, это приводит к усилению положительного синергетического эффекта на каждом уровне взаимодействия.

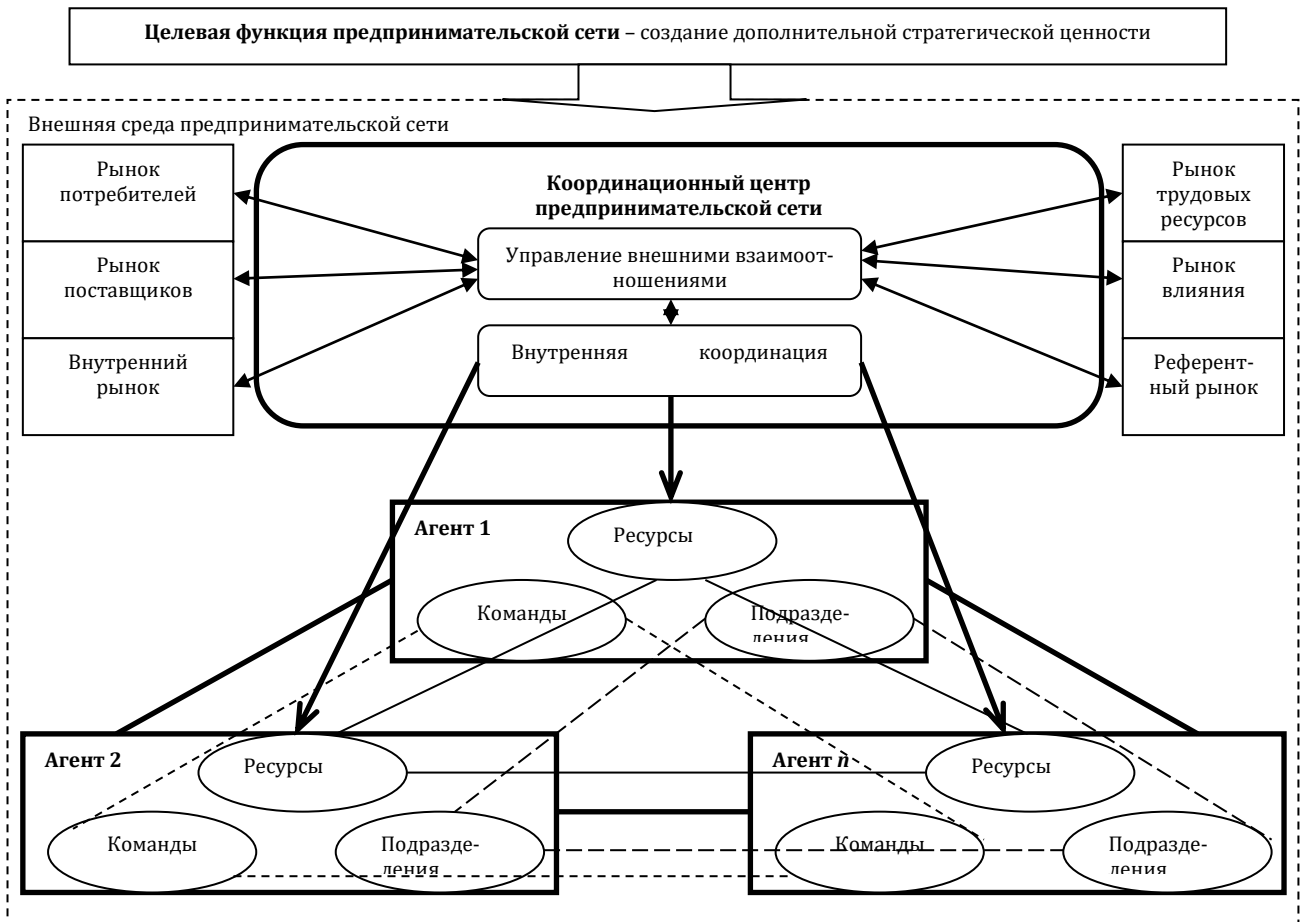


Рисунок 2.9 – Детализированная схема внутреннего и внешнего взаимодействия экономических агентов сети

В рамках такой системы взаимодействия решается проблема эффективности информационно-коммуникационного процесса. В отличие от условий иерархии в рыночных структурах с сокрытием и асимметрией информации и медленной скорости ее протекания, условия сети позволяют реализовать принцип информационной прозрачности (прозрачности) и оперативности коммуникаций.

Синергетический эффект усиливается также за счет распространения положительного опыта отдельного элемента сети на всю сеть. Тиражирование ценного опыта, основано на концепции самообучения и управления знаниями.

Усиление синергетического эффекта прямо пропорционально количеству агентов и взаимосвязей, существующих в сети. Это соотношение подтверждается принципом преференциального присоединения [44]: вероятность узла сети (в нашем случае – агента) получить новую связь возрастает пропорционально росту числа уже имеющихся связей.

Сетевая предпринимательская структура, по своему строению относящаяся к классу управляемых фокальных сетей, центральное звено которой выполняет роль координационного центра, нацеленного на реализацию целевой функции всей сети – создание дополнительной стратегической ценности.

Для реализации данной целевой функции, необходима работа по управлению внешними взаимодействиями и внутренняя координации.

Управление внешними взаимодействиями, предполагает формирование, поддержание и развитие связей и транзакций с бизнес-агентами внешней среды, которые прямо или косвенно влияют на деятельность сети. В рамках этой среды можно выделить следующие основные сегменты:

- рынок потребителей: управление взаимодействиями с конечными или промежуточными потребителями (клиентами);
- рынок поставщиков: управление цепями поставок;
- внутренний рынок: выстраивание отношений с индивидуумами и группами влияния, которые находятся полностью или частично внутри сети и определяют стиль бизнеса;
- рынок трудовых ресурсов: подбор и наём персонала, выстраивание отношений с работниками, формирование организационной культуры;
- референтный рынок: управление взаимодействиями с контактными аудиториями и референтными группами, способными оказать влияние или дать рекомендации по деятельности сети (аутсорсинг, консалтинг);
- рынок влияния: управление взаимодействиями с группами, способными оказать влияние на деятельность компании (правоохранительные органы, СМИ и др.).

Прямой контакт с клиентами и рядом других бизнес-партнеров, реализуется на оперативном уровне управления, то есть ключевая роль отводится менеджменту первой линии, который реализуется отдельными агентами предпринимательской сети, что предопределяет потребность в координации их усилий.

Функция внутренней координации включает два основных направления:

- координацию действий в рамках общесетевой стратегии;
- координацию (кооперацию) интересов участников сети.

Отсутствие этих координационных систем может привести к рассогласованию действий экономических агентов, дублированию усилий на общих рынках и конфликту интересов. Реализация систем общесетевой координации достигается на основе ряда принципов:

- доверительный характер взаимодействий и контракций;
- транспарентность и координация процессов принятия решений и информационно-коммуникационного процесса;
- взаимозависимость агентов сети в организационном, финансовом, ресурсном и т.п. планах;
- распространение ценного опыта, знаний и бизнес-компетенций между участниками сети, что приводит к координации компетенций и способностей;
- соответствие стратегий, ресурсов, ценностей, тактик и политик в рамках межуровневой координации системы управления сетью.

В настоящем разделе диссертационного исследования, разработана эффективная система сетевых взаимодействий предпринимательских структур, которая позволяет раскрыть организационно-управленческие аспекты формирования, функционирования системы управления сетевой предпринимательской структурой.

2.3 Методика оценки эффективности системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур

Разработка методики оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур, предполагает выделение системы показателей, позволяющих не только оценить результативность сетевого взаимодействия, но и обосновать логику и динамику трансформационных процессов эволюции организации. Система показателей позволяет сформулировать критические значения устойчивости сети, достижение которых может привести к потере устойчивости и переходу к не эффективной форме интеграции или координации.

Анализируя трансформационные процессы сети относительно ее результативности [98, 102], нужно учитывать два принципиальных аспекта:

- проявление синергетического эффекта на основе координации ресурсов, бизнес-процессов и бизнес-компетенций и кооперации интересов (неоклассический аспект);
- уменьшение транзакционных издержек и усиление неформальных связей на базе реляционных (отношенческих) контракций экономических агентов сети (неинституциональный аспект).

Реализуя указанные принципы, возможно, достичь создания добавленной стратегической ценности сети.

На рисунке 2.10 представлен в виде схемы алгоритм оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий в предпринимательских структурах.

Чтобы проанализировать результаты влияния сетевого взаимодействия на результаты деятельности сети, нужно рассмотреть уровневую координацию ее деятельности. Данная координация юридически автономных (полуавтономных, неавтономных), но хозяйственно зависимых и плотно взаимодействующих экономических агентов предполагает выделение операционного, функционального, межфункционального и межорганизационного уровней координации.



Рисунок 2.10 – Алгоритм оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур

Сетевая интеграция и координация осуществляются на всех уровнях, но максимальной степени достигают на уровне межорганизационной интеграции экономических агентов (фирм).

Первичная координация достигается на уровне отдельных операций и функций, не связанных в единые процессы. Интеграция смежных операций и функций приводит к формированию ключевых функций и функциональных областей сети. Операционный и функциональный уровни координации в большей степени характерны для первого уровня управления, согласно системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур (рисунок 2.8). Показателями результативности сетевой координации здесь выступают параметры регламентации производственного процесса, производительности цепочки создания ценности, показатели «входа» (ресурсного обеспечения) и ключевые компетенции персонала.

Для процессуально-управленческого уровня сети свойственна межфункциональная координация, которая отражает интеграционный потенциал функциональных областей и структурных подразделений. В соответствии с этим показателями результативности данного уровня координации служат параметры, характеризующие результативность организационной структуры, бизнес-процессов и технологий, а также функций, политик и культуры.

Межорганизационный уровень координации, реализует отношенческие контракты участников сети и позволяет достигать целевой функций сети на основе координации институционально-стратегического уровня. Показатели миссии, целей, стратегий, а также ключевых бизнес-компетенций и динамических возможностей – главные параметры результативности сети на данном уровне координации.

Показатели оценки результативности также приведем исходя из уровневого подхода к сетевой координации. На оперативном уровне ключевыми параметрами являются спецификация и прозрачность протекания бизнес-процессов, оперативность в принятии управленческих решений.

Для функционального уровня, показатели определяются эффективностью структурной дифференциации: департаментализацией подразделений, распреде-

лением (делегированием) полномочий и ответственности, кастомизацией персонала.

При выделении показателей результативности межфункционального уровня координации, дифференциацию бизнес-процессов и функций сменяет их интеграция: для данного уровня в наибольшей степени характерна кооперация интересов, интеграция целей на базе оптимизации и внедрения процессного подхода к управлению. Также на данном уровне координации становится актуальной проблема возможности обеспечения баланса интересов и разрешения конфликтных ситуаций.

Наконец, потребность интегрировать подразделения, ресурсы, компетенции приобретает максимальную актуальность на этапе межорганизационной координации участников сети. Для такого уровня координации также характерна проблема долгосрочных инвестиций в общесетевое развитие.

Стратегическая направленность результатов при учете уменьшения транзакционных издержек, превращается в главный приоритет оценки на межорганизационном уровне координации. В качестве результирующих показателей, здесь выступают рост оборачиваемости, нормы прибыли участников сети и уменьшение доли привлеченного капитала. Для первых же трех уровней координации характерны оценка с оперативно-тактической нацеленностью и экономия трансформационных издержек (уменьшение затрат на операции, уменьшение себестоимости, оптимизация деятельности путем процессного подхода и увеличения скорости принятия управленческих решений и уменьшение циклов длительности бизнес-процессов).

Количественная оценка структурно-управленческих характеристик сети предполагает разработку системы индикаторов, позволяющих сопоставить различные типы структур и определить пороговые значения идентификации координационной структуры как типично сетевой.

С помощью индикаторного анализа, можно сделать вывод о целесообразности функционирования сетевой системы координации деятельности экономических агентов [98, 143, 150]. Альтернативой может стать трансформация сети в

иерархическую структуру (на основе мегафирмы) или распад сети (ее фрагментация) до дуальных взаимодействий (альянсов) и чисто рыночных транзакций.

В результате анализа количественных методов оценки результативности сети [44, 98, 143, 150] за базовые индикаторы структурно-управленческих свойств сети взяты следующие показатели:

1. *Плотность сети*, которая отражает количество связей между сетевыми участниками. Данный параметр является соотношением реальных взаимодействий и потенциально возможных:

$$D = I_r / I_p, \quad (2.4)$$

где I_r – это количество реальных сетевых взаимодействий;

I_p – это количество потенциальных сетевых взаимодействий.

2. *Степень координации сети*, которая характеризует, насколько деятельность сетевых агентов координируется из единого центра:

$$C_1 = D_c / D_g, \quad (2.5)$$

где D_c – это число подразделений, которые координируются из единого центра;

D_g – это общее число структурных подразделений на одном уровне.

$$C_2 = Ч_c / Ч_g, \quad (2.6)$$

где $Ч_c$ – это число работников подразделений, которые координируются из единого центра;

$Ч_g$ – это общее число работников фирмы.

$$C_3 = V_c / V_g, \quad (2.7)$$

где V_c – это объем работ, которые выполняются в подразделениях и координируются из единого центра;

$Ч_g$ – это общий объем работ фирмы.

3. *Теснота деловых связей*, которая отражает интенсивность сделок, контактов и обменов в сети:

$$T = D_p / D_g, \quad (2.8)$$

где D_p – это число сделок с постоянными партнерами в сети в течение одного отчетного периода;

D_g – это общее число сделок в течение одного отчетного периода.

4. *Сила деловых связей*, характеризующих глубину качественных сетевых взаимодействий, которая определяется на базе ресурсной взаимозависимости:

$$P = I_i / I_r, \quad (2.9)$$

где I_i – это число связей, которые обусловлены ресурсной взаимозависимостью, допустим, совместной собственностью.

5. *Устойчивость деловых связей*, которая показывает долю стабильных деловых связей, рассчитанных на долговременную перспективу:

$$S = I_d / I_r, \quad (2.10)$$

где I_d – это число стабильных долговременных сетевых взаимодействий.

6. *Структурная эквивалентность*, которая характеризует взаимодействия сетевых участников с постоянными контрагентами:

$$E = EI_e / EI_g, \quad (2.11)$$

где EI_e – это число внешних взаимодействий с постоянными контрагентами;

EI_g – это общее число внешних взаимодействий.

7. *Степень формализации деловых связей*, которая отражает соотношение формальных взаимодействий, ограниченных жесткими контрактами, и неформальных связей, существующих на базе партнерских отношенческих контрактов:

$$F = I_f / I_r, \quad (2.12)$$

где I_f – это число формальных взаимодействий.

Такие индикаторы позволяют оценить проявление синергетического эффекта сети, ее жизнеспособности и управляемости.

Для общей характеристики сети используются также следующие операционные параметры:

- *гомогенность сети*, которая отражает степень однородности участников сети по продуктовому принципу;

- *длительность деловых контактов в сети*, характеризующая среднюю продолжительность долговременных отношений в сети ко времени ее существования.

Данные параметры отражают общие характеристики сетевых взаимодействий, но не позволяют выявить устойчивой корреляции с управляемостью и проявлением синергизма.

При оценке организационно-управленческой эффективности сети используем также следующие показатели:

1) целенаправленность структуры управления сетью:

$$P_{cs} = \mathcal{C}_{csp} / \mathcal{C}_{csg}, \quad (2.13)$$

где \mathcal{C}_{csp} – это число работников системы управления, занимающихся решением общесетевых проблем;

\mathcal{C}_{csg} – это общее число работников системы управления;

2) надежность структуры управления сетью:

$$K_{над} = 1 - V_{нур} / V_{ур}, \quad (2.14)$$

где $V_{нур}$ – это число нереализованных управленческих решений;

$V_{ур}$ – это общее число управленческих решений.

Эффект сетевого взаимодействия предпринимательских сетевых структур отражается в увеличении синергетического эффекта на основе координации бизнес-процессов, бизнес-компетенций и ресурсов, кооперации интересов и уменьшения транзакционных затрат, усиления неформальных связей на основе отношений (реляционных) контракций экономических сетевых агентов.

Выдвинем гипотезу, что данный эффект нарастает за счет увеличения в результате синергизма и снижения транзакционных затрат ассоциативно-рыночных отношений, однако постепенно стабилизируется, потому что потенциал синергизма исчерпывается, и в дальнейшем снижается за счет увеличения транзакционных затрат иерархически-корпоративных отношений. Эта динамика продемонстрирована на рисунке 2.11.

Благодаря индикаторному анализу структурно-управленческих свойств сети, удастся произвести идентификацию типа координационной системы экономических агентов, определить тенденции сетизации и направление динамики развития сети относительно ассоциативно-рыночных либо иерархически-корпоративных отношений.

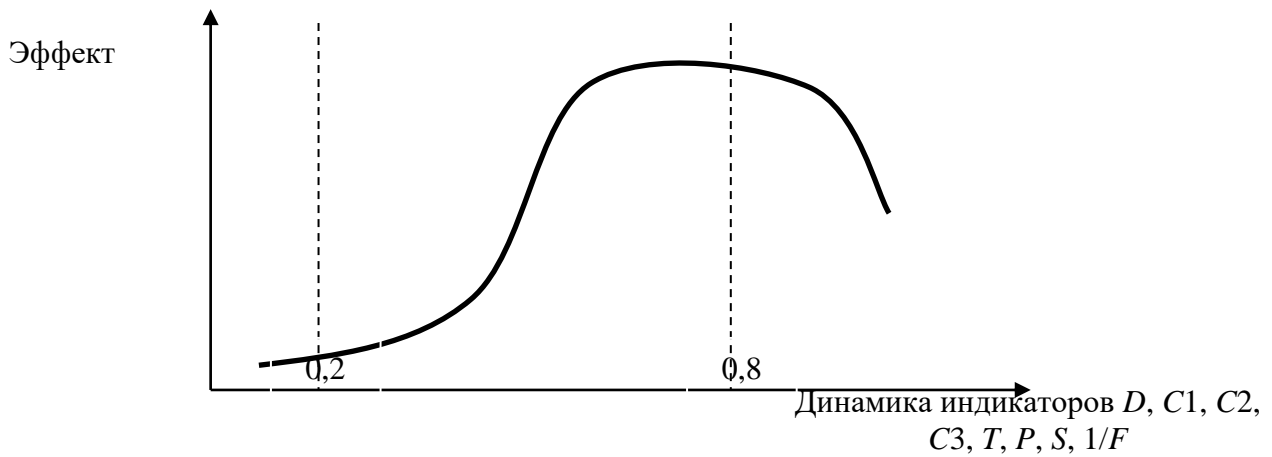


Рисунок 2.11 – Динамика эффекта сетевого взаимодействия

Если значения индикаторов плотности (D), степени координации (C_1, C_2, C_3) сети, устойчивости (S), силы (P) и тесноты (T) деловых связей и структурной эквивалентности (E) низкие (ниже 0,2), это является свидетельством преобладания рыночных транзакций, а если высокие (выше 0,8) – свидетельством того, что сеть постепенно трансформируется в форму корпоративной структуры взаимодействия.

Динамика этих показателей в сторону роста является отражением эффекта нарастающей сетизации, после прохождения критического уровня (0,8) сеть трансформируется в форму корпоративной структуры. Динамика индикатора степени формализации деловых связей (F) обратно пропорциональна динамике названных факторов, следовательно, увеличение показателя $1/F$ – тоже признак сетизации.

Таким образом, в данном разделе диссертации названы параметры и показатели эффективности функционирования сетевых структур. Предложена методика оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий в предпринимательских структурах. Обоснованы индикаторы структурно-управленческих свойств сети, и выдвинута гипотеза о динамике результативности сетевого взаимодействия.

Во второй главе диссертационной работы, рассмотрены эффективные подходы развития системы сетевых взаимодействий. Разработана эффективная система сетевых взаимодействий предпринимательских структур, а также предложена методика оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур. Обоснованы индикаторы структурно-управленческих свойств сетей, которые способны сопоставить различные типы структур и определить пороговые значения идентификации координационной структуры как типично сетевой.

ГЛАВА 3 ОЦЕНКА СИСТЕМЫ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

3.1 Тенденции развития предпринимательских сетей России

В России первая частная предпринимательская сеть появилась в 1994 г., а после 2000 г. началась основная же экспансия торговых сетей. В результате произошло кардинальное изменение российского розничного рынка, доля формата традиционных магазинов падает, а доля сетевой торговли растет. Первым, самым быстрым рынком сетевого развития становится рынок продовольственных товаров, бытовой техники, и лишь затем в Россию приходят другие иностранные розничные сети [30, 32, 62, 67, 84, 85, 197, 198]. Появление и динамическое развитие сетевых организационных структур в современной реальной экономике не случайно, а имеет определенную связь, возможно, даже коэволюцию развития, а это, в свою очередь, отражает тенденции сетизации экономики.

Коэволюция – термин не новый ни для теоретиков, ни для практиков. Сущность коэволюции заключается в совместном согласованном, взаимосвязанном и взаимообусловленном развитии систем [122].

Впервые понятие «коэволюция» применено в 1960-е гг. Н. В. Тимофеевым-Ресовским [199]. Коэволюция предполагает эволюцию на основе взаимодействия участников системы. Идея коэволюции в наше время так популярна, что обсуждается вопрос коэволюционного императива [23, 199]. Именно формирование сети приводит к совместному качественному развитию всей системы.

Для нас, научный интерес представляет исследование закономерностей и тенденций коэволюционного развития экономики и сетевых структур: что вызвало появление сетевых структур, какие экономические процессы, что они заменяют, развивают или дополняют, какие задачи решаются с их помощью, какой экономический эффект они дают.

Пионеры в построении сетевых структур – это такие зарубежные компании, например, немецкий концерн Siemens и финская корпорация Nokia. Nokia пози-

ционирует себя как сетевое предприятие: «Сетевое предприятие – это организация, в основе которой лежит непрерывное взаимное общение всех участников бизнес-процесса. При этом важно, что все единицы, входящие в такое предприятие, могут обладать полной юридической и экономической самостоятельностью, по сути, являясь совершенно другими компаниями» [91, с. 4].

Siemens делает упор на стратегические установки: «Мы будем укреплять наши инновационные возможности, нашу известную во всем мире фирменную марку и наши позиции на мировом рынке, используя для этого преимущества сетей “Интранет” и “Интернет”, менеджмент знаний и открытость наших сотрудников к новинкам информационных и коммуникационных технологий» [195, с. 197]. В рамках диссертационного исследования выдвинуто предположение о коэволюции развития предпринимательских сетей и реального сектора экономики, а также активной сетизации экономики. Обоснуем наше предположение.

Для выявления существующих связей между экономическим развитием и сетевыми предпринимательскими структурами, проведем анализ динамики развития российской экономики по годам на основе данных Росстата [204] по обороту предпринимательских организаций (юридических лиц), а также исследуем тенденции развития сетевых предпринимательских структур на уровне Свердловской области.

1. На первом этапе рассмотрим данные по обороту, объемам выручки, финансовым результатам предпринимательских организаций (юридических лиц), что позволит сделать выводы о динамике российской экономики в секторе частного предпринимательства.

Информация об обороте организаций (юридические лица) в 2008–2017 гг. представлена в таблице 3.1 и на рисунке 3.1.

Объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) индивидуальных предпринимателей от продажи товаров, продукции, работ, услуг в России в 2008–2017 гг. представлен в таблице 3.2 и на рисунке 3.2.

Таблица 3.1 – Оборот предпринимательских организаций (юридических лиц) в РФ в 2008–2017 гг. [204]

Показатель	Оборот предпринимательских организаций по годам, млрд руб.										Всего
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Оборот организаций (юридических)	53819	52219	63540	79039	87651	95867	104288	111795	120159	133989	902399

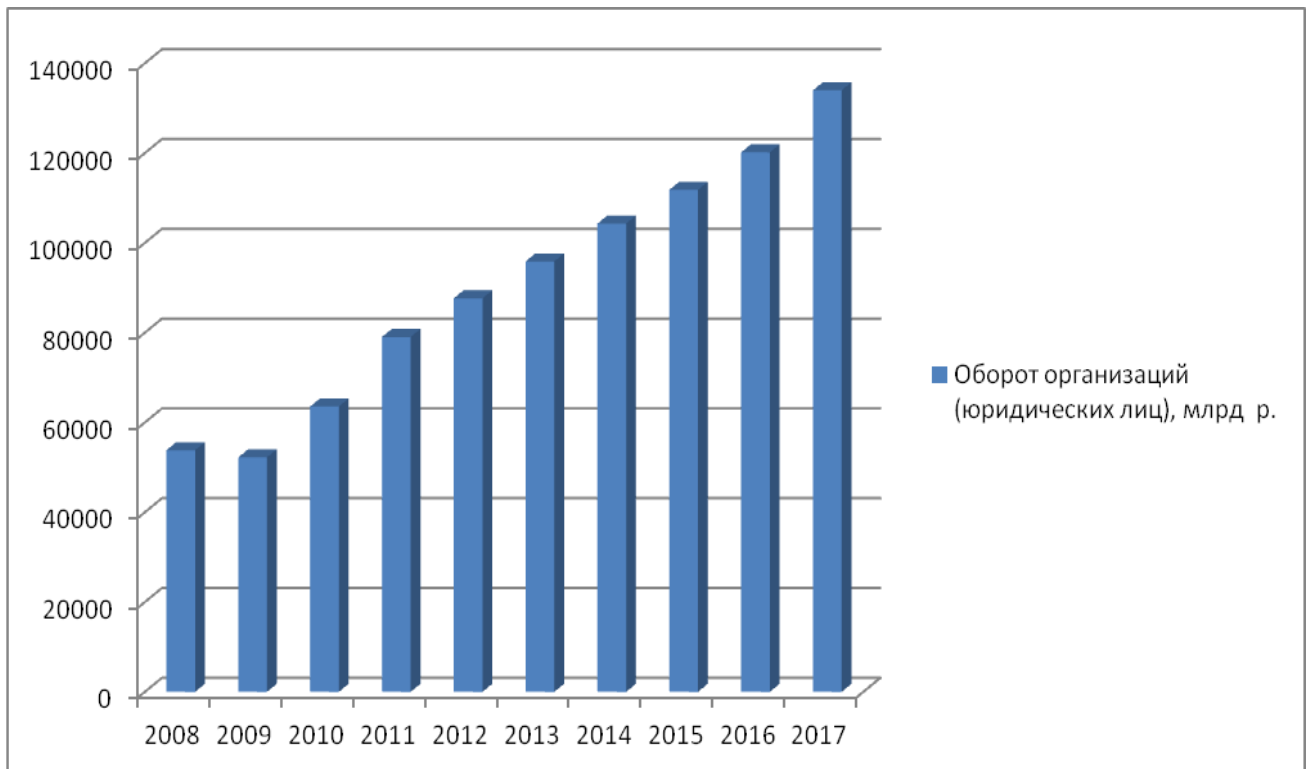


Рисунок 3.1 – Динамика оборота предпринимательских организаций (юридические лиц) в РФ в 2008–2017 гг. [204]

Таблица 3.2 – Объем выручки индивидуальных предпринимателей от продажи товаров, продукции, работ, услуг в РФ, в 2008–2017 гг. [204]

Показатель	Объем выручки индивидуальных предпринимателей по годам, млрд руб.										Всего
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Объем выручки ИП, млрд р.	7000	7301	4671	8057	8707	9733	10448	11205	12369	14103	93594

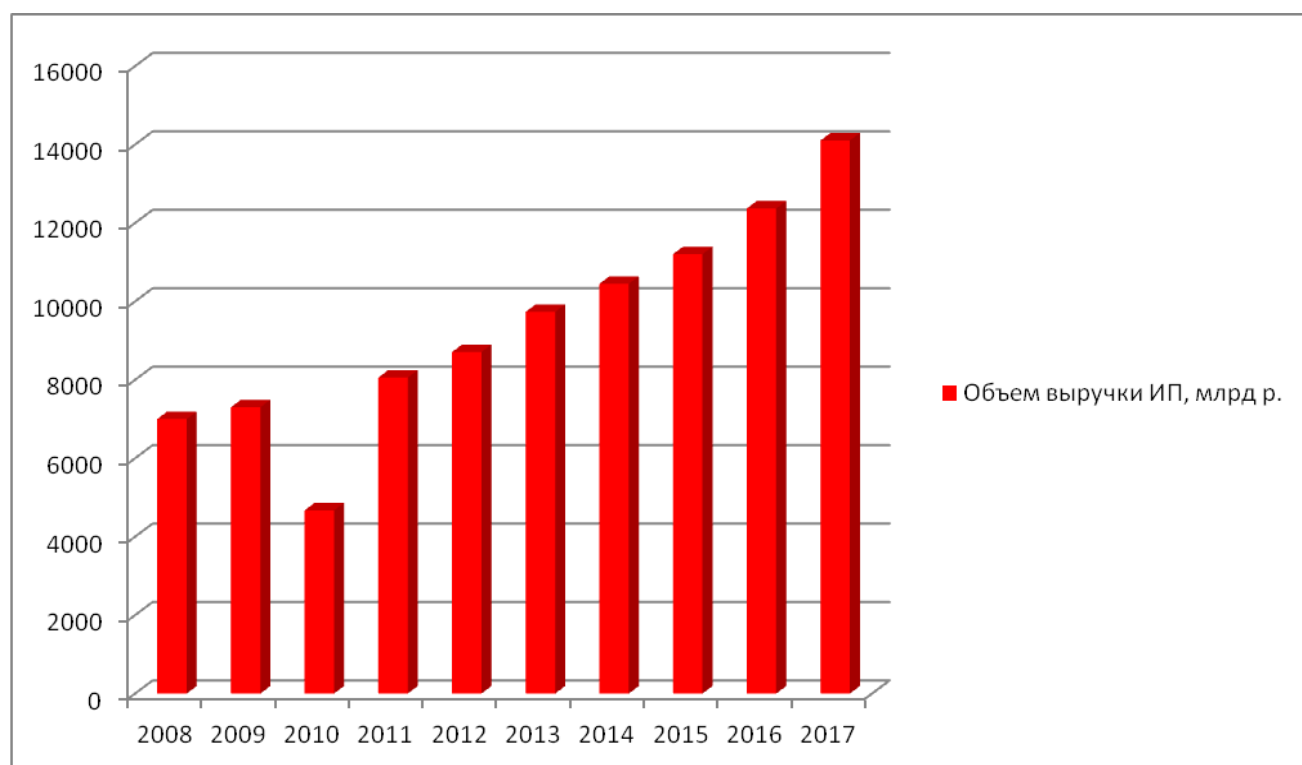


Рисунок 3.2 – Динамика объема выручки индивидуальных предпринимателей от продажи товаров, продукции, работ, услуг в РФ, в 2008–2017 гг. [204]

Далее проанализирована динамика финансового результата предпринимательских организаций (без субъектов малого предпринимательства) по данным бухгалтерской отчетности (таблица 3.3, рисунок 3.3).

Таблица 3.3 – Сальдо прибылей и убытков организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации в 2008–2017 гг. по данным бухгалтерской отчетности [204]

Показатель	Сальдо прибылей и убытков организаций (без субъектов малого предпринимательства) по годам, млрд руб.										Всего
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Сальдо прибылей и убытков, млрд руб.	3801	4432	6331	7140	7824	6854	4347	7503	12801	9037	70070

Данные, представленные в таблицах, показывают, что экономика России за девять лет имела очень динамичный рост.

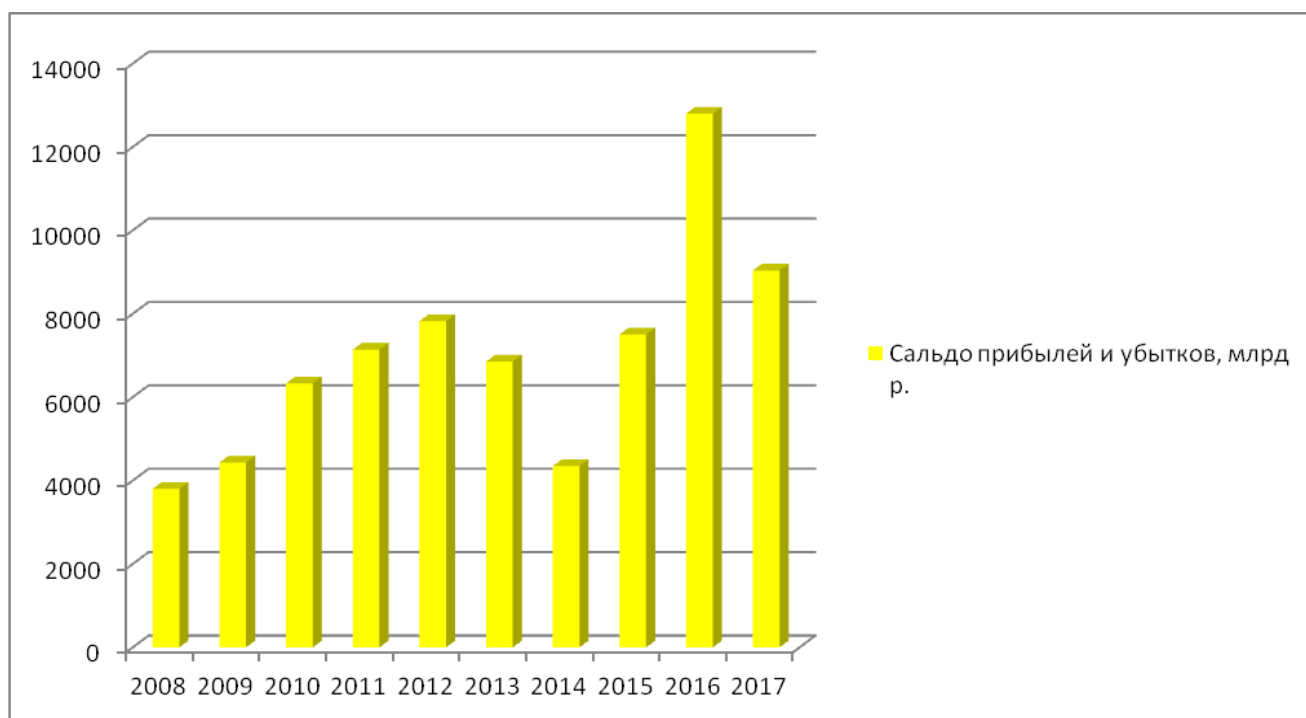


Рисунок 3.3 – Динамика сальдо прибылей и убытков предпринимательских организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации в 2008–2017 гг. по данным бухгалтерской отчетности [204]

Так, оборот организаций (юридические лица) в 2017 г. по отношению к 2008 г. увеличился на 148,9 % и составил 133989 млрд руб., а объем выручки ИП в 2017 г. относительно 2008 г. увеличился на 101,5 % и составил 14103 млрд руб. Прибыль организаций в 2017 г. по отношению к 2008 г. увеличилась на 137,8 % и составила 9037 млрд руб.

2. Рассмотрим количество организаций, индивидуальных предпринимателей и их обособленных подразделений в РФ с ранжированием по годам, что позволит выявить структурные особенности частного предпринимательского сектора. Количество организаций и их территориально обособленные подразделения (юридические лица) в России по годам (2008–2017 гг.) представлены в таблице 3.4 и на рисунке 3.4.

Таблица 3.4 – Количество предпринимательских организаций и их территориально обособленных подразделений (юридические лица) в РФ в 2008–2017 гг. [204]

Показатель	Количество предпринимательских организаций и их территориально обособленных подразделений (юридические лица) по годам в ед.									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кол-во организаций (юр. лиц) в ед.	94341	93707	92007	90745	89868	92242	86471	84222	83333	114670
Кол-во территориально обособленных подразделений в ед.	157337	157985	158290	158860	160784	168048	167688	170074	167552	199230

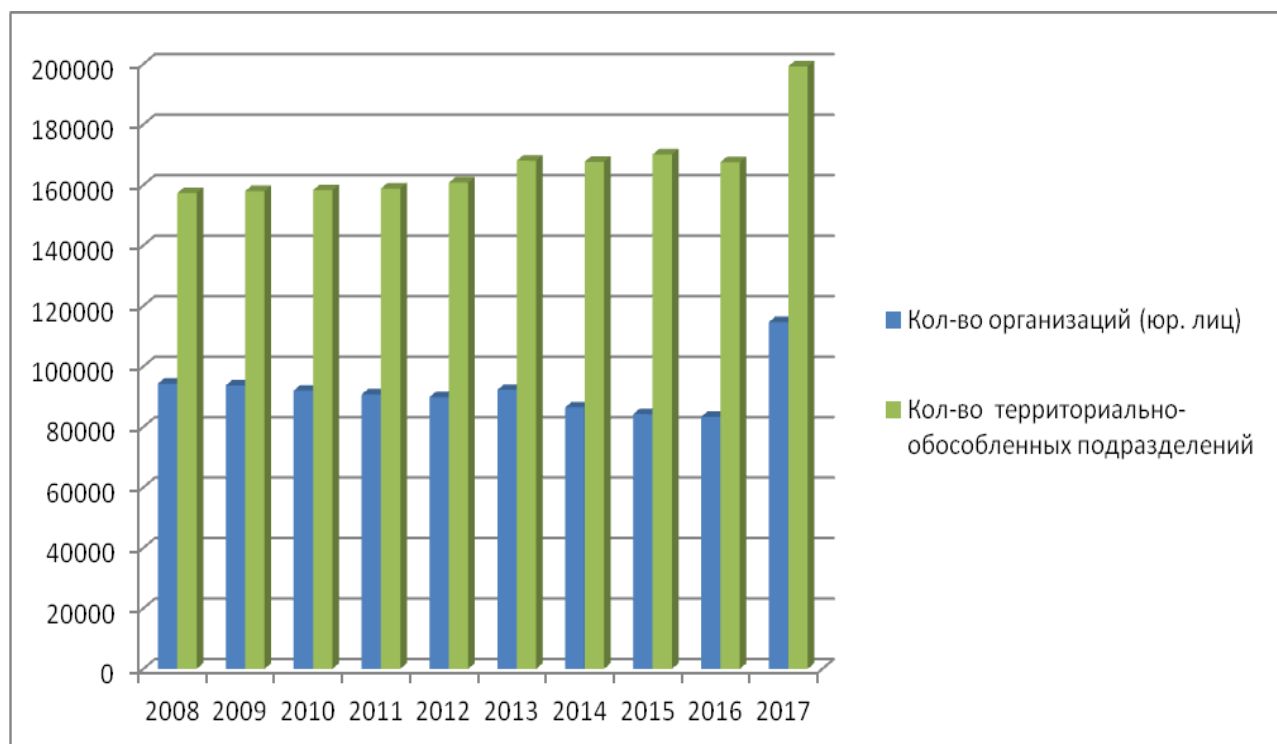


Рисунок 3.4 – Динамика количества предпринимательских организаций и их территориально обособленных подразделений (юридические лица) в РФ в 2008–2017 гг. в ед. [204]

Данные о численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей в России по годам в 2008–2017 гг. представлена в таблице 3.5, а ее динамика на рисунке 3.5.

Таблица 3.5 – Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей в РФ, 2008–2017 гг. [204]

Показатель	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей в РФ по годам, тыс. чел.									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность ИП	2742	2663	1914	2505	2602	2499	2413	2489	2523	2568

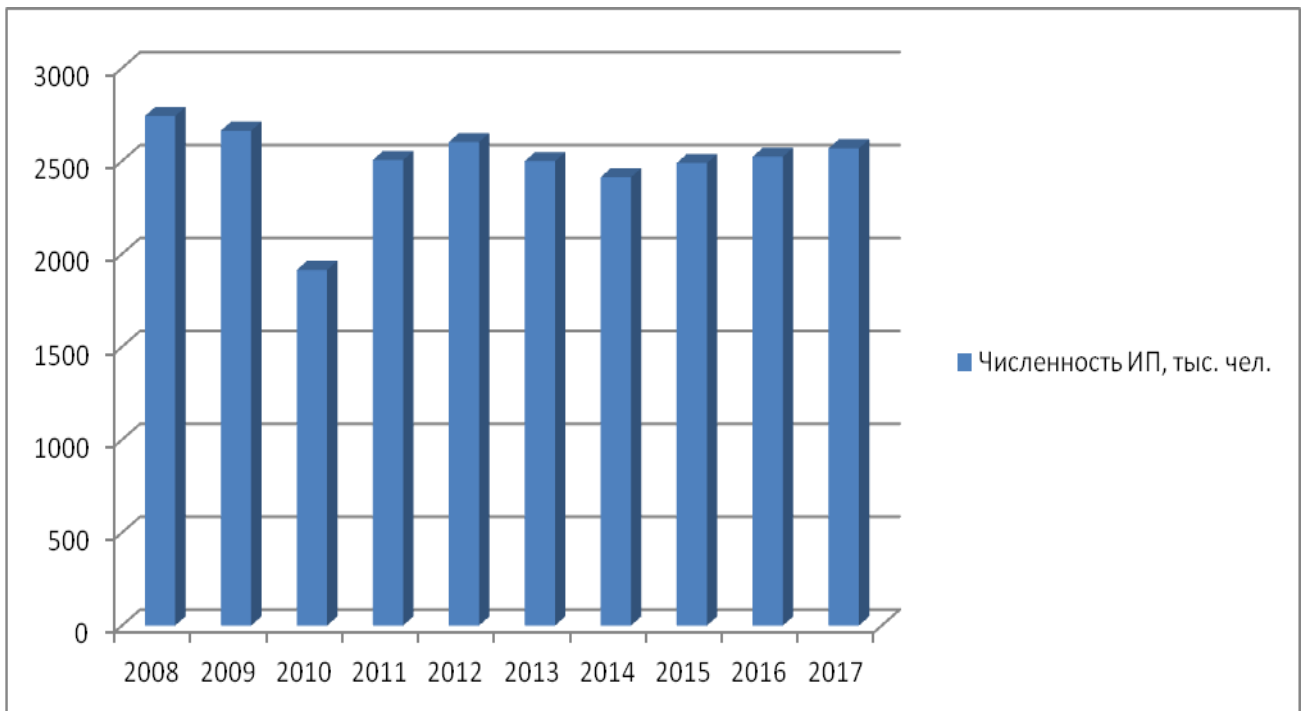


Рисунок 3.5 – Динамика численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей в РФ, 2008–2017 гг. [204]

Данные таблиц 3.4–3.5 показывают, что количество организаций (юридические лица) в 2008–2016 гг. уменьшилось на 11,7 %. Резкий рост данного значения в 2017 г. пропорционален стремительному росту количества структурных подразделений. В 2008–2017 гг. количество ИП сократились на 6,3 %.

В территориально обособленных подразделениях сложилась принципиально обратная ситуация. Так, если сравнить пропорции предприятий по отношению к их территориально обособленным подразделениям в 2008 г., то разница составляла 40,1 %, то есть территориально обособленных подразделений на 40,1 % больше чем организаций (юридических лиц), то с 2015 г. эта разница составляет более 50 %.

Анализ показал, что в 2008–2017 гг. рост территориально обособленных подразделений по отношению к организациям составил 51,5 %. Выявленная динамика структурных форм позволяет сделать вывод, что наблюдаются усиливающаяся автономизация, а значит, и сетизация предпринимательских организаций за

счет увеличения обособленных подразделений при уменьшении общего количества материнских компаний – субъектов предпринимательской деятельности.

3. Рассмотрим данные по валовому региональному продукту, обороту организаций. В таблице 3.6 и на рисунке 3.6 приведена динамика указанных показателей [135].

Динамика валового регионального продукта имеет устойчивый рост, что несколько нивелируется снижением оборота в 2016 г., однако это укладывается в область допустимого статистического отклонения [135].

4. Рассмотрим количество организаций, индивидуальных предпринимателей и численность задействованных в сфере предпринимательства в Свердловской области с ранжированием по годам, что позволит выявить структурные особенности частного предпринимательского сектора. Динамика показателей экономического развития ИП Свердловской области по годам (2012–2016 гг.) представлены в таблице 3.7 и на рисунках 3.7, 3.8 [135].

Таблица 3.6 – Валовый региональный продукт и оборот организаций Свердловской области, 2012–2016 гг. [204]

Показатель	Значение показателя оборота организаций Свердловской области по годам, млн. руб.				
	2012	2013	2014	2015	2016
Валовый региональный продукт в млн руб.	1484879	1568655	1659784	1822835	1978056
Оборот организаций (юр. лиц.), млн руб.	2699434,2	2817399,3	3028912,6	3160106,3	3133417,0

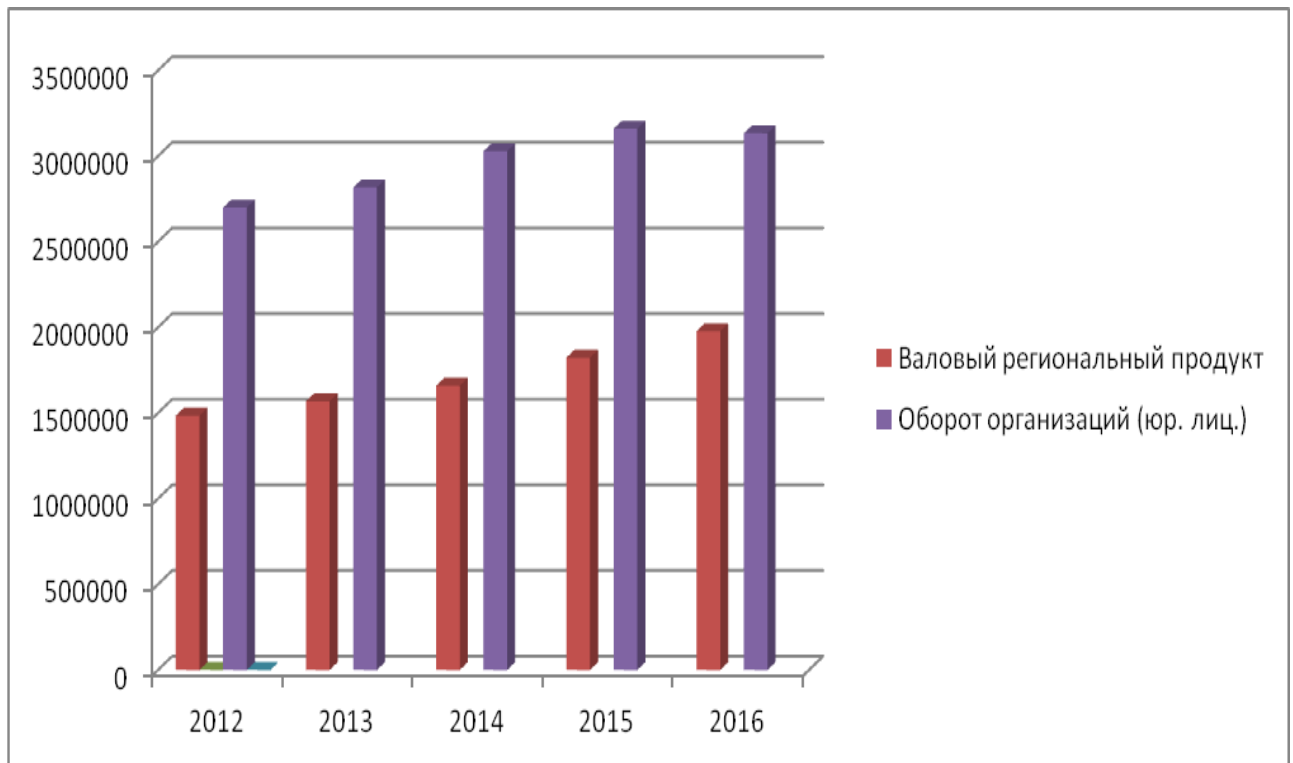


Рисунок 3.6 – Динамика валового регионального продукта и оборота организаций Свердловской области, 2012–2016 гг., млн руб. [204]

Таблица 3.7 – Динамика показателей экономического развития ИП Свердловской области, 2012–2016 гг. [204]

Показатель	Значения показателей экономического развития ИП Свердловской области по годам			
	2012	2013	2014	2016
Объем выручки ИП в млн руб.	506315	607055	627244	632686
Численность занятых в сфере ИП деятельности тыс. чел.	200,8	223,0	259,5	241,4
Численность фактически действующих ИП, тыс. чел.	76,3	84,3	78,7	90,7

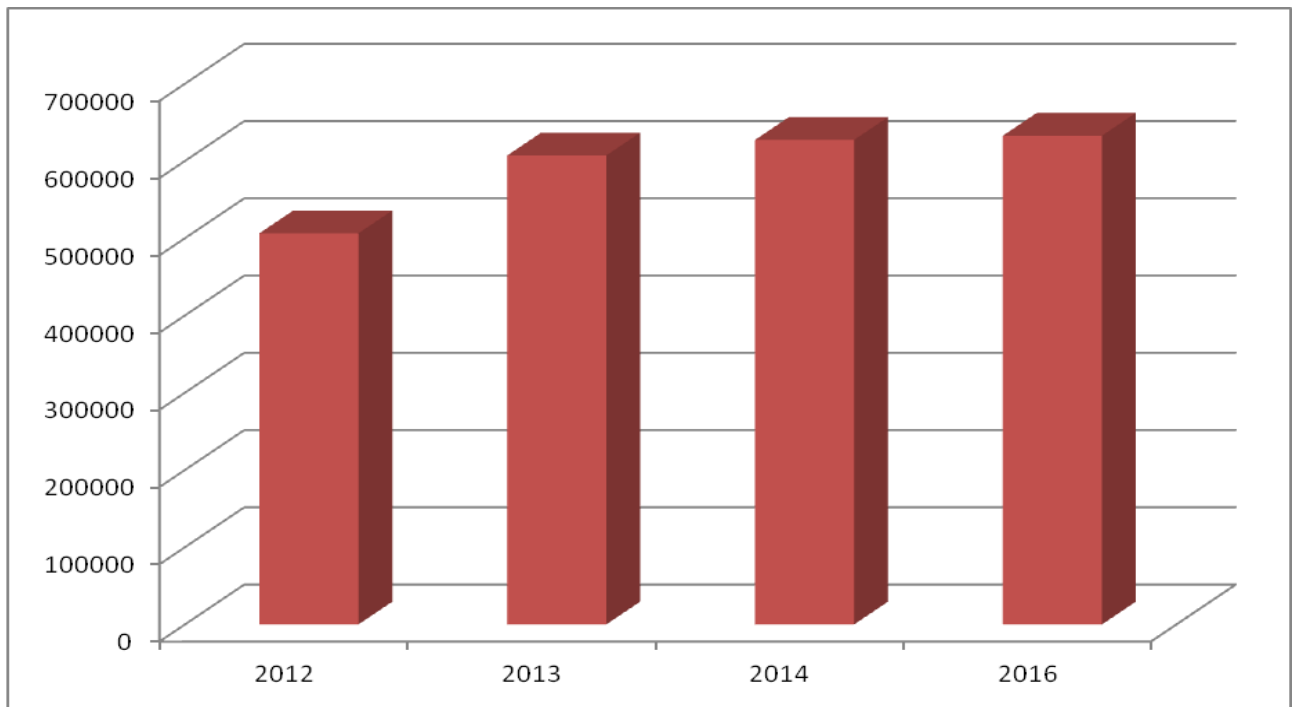


Рисунок 3.7 – Динамика объема выручки ИП Свердловской области, 2012 – 2016 гг., млн. руб. [204]

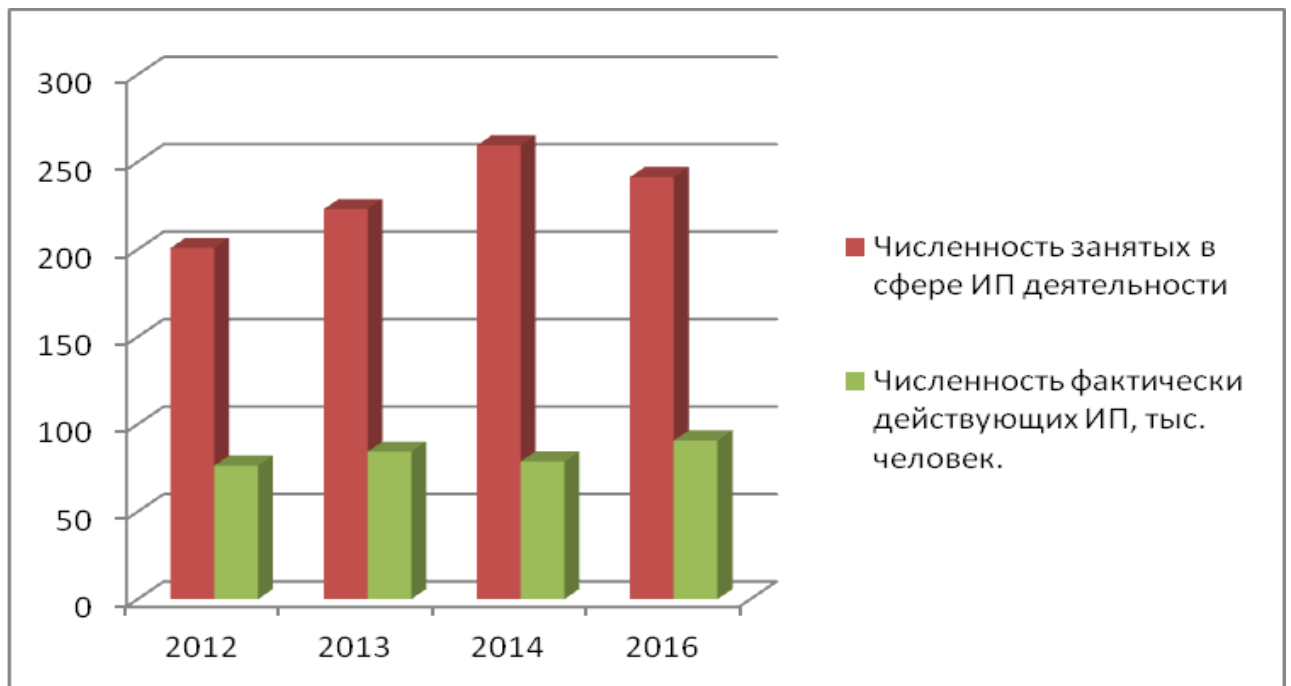


Рисунок 3.8 – Динамика показателей экономического развития ИП Свердловской области, 2012–2016 гг., тыс. чел. [204]

В таблице 3.8 и на рисунке 3.9 представлена динамика количества организаций (юридических лиц) и их территориально обособленных подразделений.

Таблица 3.8 – Количество предпринимательских организаций и их территориально обособленных подразделений (юридические лица) в Свердловской области в 2012–2016 гг. [204]

Показатель	Количество предпринимательских организаций и их территориально обособленных подразделений (юридические лица) в Свердловской области по годам				
	2012	2013	2014	2015	2016
Количество организаций (юридических лиц), ед.	2064	2147	2044	1923	1572
Территориально обособленные подразделения, ед.	3818	3889	3989	3889	3900

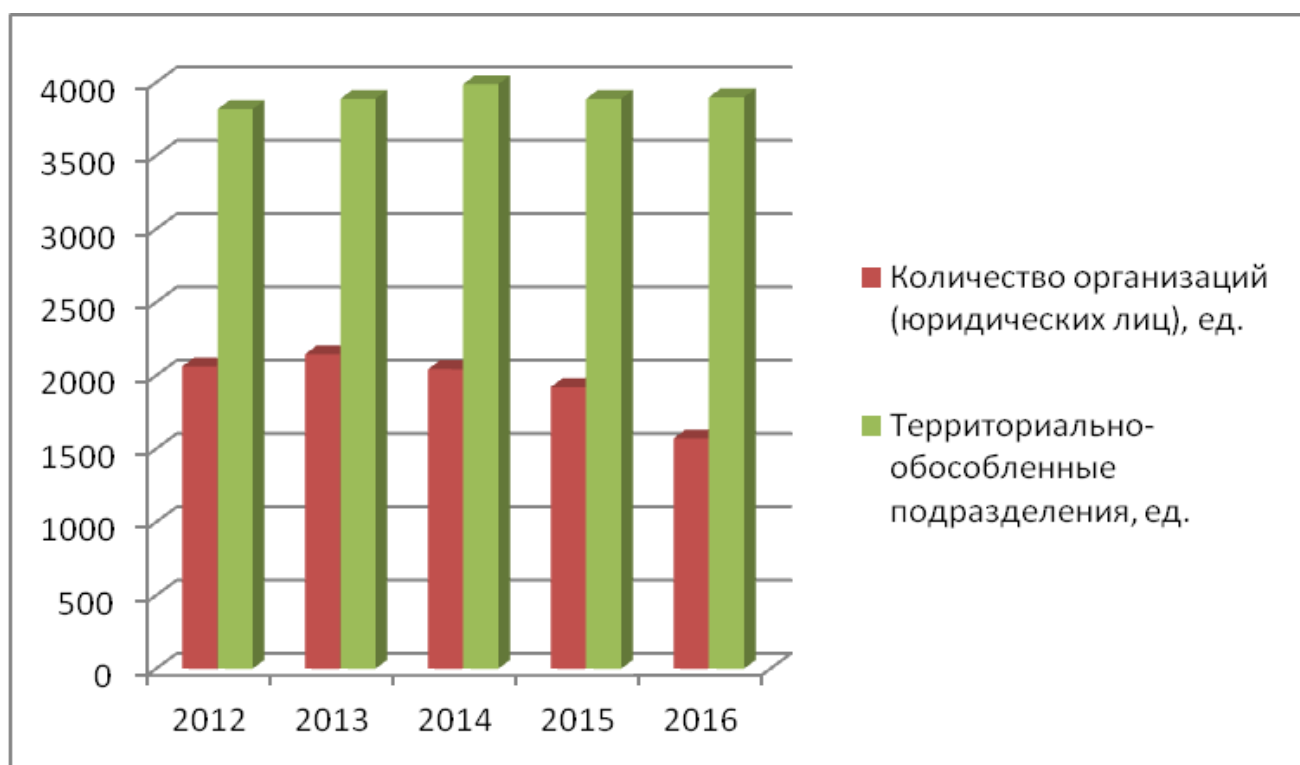


Рисунок 3.9 – Количество предпринимательских организаций и их территориально обособленных подразделений (юридические лица) в Свердловской области в 2012–2016 гг., ед. [204]

Данные, представленные в таблице 3.8 и на рисунке 3.9, свидетельствуют, что количество организаций (юридические лица) в 2012–2016 гг. уменьшилось на 23,8 %. В территориально обособленных подразделениях и ИП сложилась принципиально иная ситуация: их количество выросло на 2,2 и 18,9 % соответственно.

Так, мы видим, что количество предприятий в 2012 г. с их количеством в 2016 г. уменьшилось на 31%, тогда как территориально обособленных подразделений, наоборот, прибавилось.

Анализ показал, что с 2012–2016 гг. рост территориально обособленных подразделений по отношению к организациям составил более 60 п. п. Выявленная динамика структурных форм позволяет сделать вывод о том, что наблюдается усиливающаяся *автономизация*, а значит, и *сетизация* предпринимательских организаций, за счет увеличения обособленных подразделений при уменьшении общего количества материнских компаний – субъектов предпринимательской деятельности. Увеличение количества ИП свидетельствует о расширении объемов малого бизнеса, работающего в рамках сетей.

С 2012 г. и по настоящее время организации значительно расширили свою закупочную, сбытовую сети, а также производственную сеть, особенно широко сетизацию используют в розничной торговле (магазины).

Таким образом, в настоящем разделе диссертационного исследования выявлена сетизация реального сектора российской экономики, что нашло подтверждение и в анализе динамики экономического развития Свердловской области.

Исследование показало, что свои позиции на отечественных рынках сохранили именно те организации, которые стали активно развивать сетевые взаимодействия за счет увеличения обособленных подразделений при уменьшении общего количества материнских компаний – субъектов предпринимательской деятельности.

Динамичный рост оборота и финансовых результатов российской экономики за счет большего охвата рынка и углубления взаимодействия его участников укрепляет мотивацию субъектов предпринимательской деятельности к переходу на сетевую форму взаимодействий, что свидетельствует о наличии коэволюцион-

ной связи между ростом российской экономики и сетевыми предпринимательскими структурами.

3.2 Свойства предпринимательских сетей реального сектора экономики

В рамках диссертационного исследования проведен экспериментальный расчет базовых индикаторов структурно-управленческих свойств трех предпринимательских сетей, максимально схожих по видам экономической деятельности, товарным группам, территориальному расположению и целевому потребителю, это такие компании как: «Титан», «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит».

В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД), к видам деятельности данных компаний относятся:

1) основной вид деятельности: 51.4 «Оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами»;

2) дополнительные виды деятельности:

– 52.4 «Прочая розничная торговля в специализированных магазинах»;

– 51.7 «Прочая оптовая торговля»;

– 52.7 «Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования».

Структура указанных организаций относится к дивизиональному типу с географическим принципом выделения дивизионов; у компаний насчитывается по 3 филиала.

В координируемую сеть компании «Титан» входит 204 компании, работающих под брендами «*REDBO EDON*», «*TEMP*» и др.

В координируемую сеть компании «Плеяда» входит 192 компании, работающие с такими брендами, как «*Hammer*», «*Stern*» и др.

В сетевую структуру компании «Инструментальный Центр Магнит» входит 177 компаний, сотрудничающих под торговой маркой «Магнит» и др.

Географический охват сетей – Свердловская область.

Анализ эволюции предпринимательских сетей позволил выделить три этапа сетизации.

Первый этап – период свободных ассоциативно-рыночных отношений, на котором компании не вступали в долгосрочные устойчивые взаимодействия с другими участниками рыночных отношений. Характер отношений носил спорадический характер, что закреплялось в жестких условиях договора и формализации контрактных отношений. Данный период охватывает 2004–2011 гг.

Второй этап начался для компании с постепенного формирования долгосрочных отношенческих контрактов, что привело к выстраиванию долгосрочных устойчивых взаимодействий на базе развития общих координационных структур, а также кооперации участников транзакций. Нарастающая сетизация проявилась в появлении совместной ресурсной базы, общей собственности, единых цепочек поставок и сбыта. Процесс активной сетизации начался в 2011 г. и продлился до 2015 г.

Третий этап процесса сетизации начался в 2015 г. и длится по настоящее время. Сформированная к данному моменту сетевая структура обладает высокой степенью кооперации общих интересов и структурно-управленческой координации. На данном этапе предпринимательская сеть включает головную компанию «Титан», владеющую марками «*REDBO EDON*», «*TEMP*» и др., так же и компания «Плеяда» является головной компанией для торговых марок «*Hammer*», «*Stern*» и др., а компания «Инструментальный Центр Магнит» – «Магнит» и др.

Головная компания в данных структурах координирует основные бизнес-компетенции: снабжение, сбытовую политику, логистику, складское хозяйство, товарную матрицу и т.п. На этом этапе также происходит институционализация отношений, проявляющаяся в формировании системы ценностей, едином подходе к управлению качеством, эталонных приоритетах организационной культуры.

В соответствии с классификационными признаками рассматриваемые сети относятся к классу фокальных сетей, предполагающих наличие доминирующего координационного центра. Данный тип сетей позволяет эффективно управлять се-

тевыми ресурсами с учетом их временной, технико-технологической и брендовой специфичности [135].

Сетевые предпринимательские структуры «Титан», «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит» являются динамическими, так как состав экономических агентов в сети подлежит относительно частым изменениям, присутствует внутренняя конкуренция, а сеть стремится к увеличению.

3.3 Оценка системы сетевых взаимодействий предпринимательских структур на основе индикаторов структурно-управленческих свойств сетей

В таблицах 3.9–3.11 представлены результаты сравнительного индикаторного анализа предпринимательских сетей «Титан», «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит» на разных этапах сетизации. Расчеты приведены ниже, под таблицей.

Таблица 3.9 – Сравнительный индикаторный анализ сети «Титан»

Индикатор	Значение индикатора по годам			
	2010	2012	2015	2017
Плотность сети, D	0,26	0,43	0,63	0,76
Степень координации сети, C_1	0,21	0,55	0,72	0,87
C_2	0,24	0,50	0,69	0,88
C_3	0,20	0,58	0,75	0,86
Теснота деловых связей, T	0,23	0,36	0,62	0,78
Сила деловых связей, P	0,16	0,31	0,57	0,71
Устойчивость деловых связей, S	0,14	0,41	0,53	0,82
Структурная эквивалентность, E	0,34	0,57	0,78	0,90

Продолжение таблицы 3.9

Степень формализации деловых связей, F	0,93	0,74	0,51	0,32
Целенаправленность структуры управления сетью, P_{cs}	0,12	0,35	0,61	0,82
Надежность структуры управления сетью, $K_{над}$	0,57	0,69	0,76	0,89

Таблица 3.10 – Сравнительный индикаторный анализ сети «Плеяда»

Индикатор	Значение индикатора по годам			
	2010	2012	2015	2017
Плотность сети, D	0,19	0,37	0,61	0,72
Степень координации сети, C_1	0,19	0,53	0,68	0,83
C_2	0,20	0,46	0,65	0,82
C_3	0,18	0,50	0,72	0,83
Теснота деловых связей, T	0,21	0,32	0,55	0,68
Сила деловых связей, P	0,15	0,29	0,54	0,69
Устойчивость деловых связей, S	0,14	0,37	0,47	0,77
Структурная эквивалентность, E	0,35	0,51	0,73	0,85
Степень формализации деловых связей, F	0,95	0,81	0,54	0,36
Целенаправленность структуры управления сетью, P_{cs}	0,11	0,32	0,55	0,77
Надежность структуры управления сетью, $K_{над}$	0,54	0,65	0,71	0,83

Таблица 3.11 – Сравнительный индикаторный анализ сети «Инструментальный Центр Магнит»

Индикатор	Значение индикатора по годам			
	2010	2012	2015	2017
Плотность сети, D	0,19	0,34	0,65	0,67
Степень координации сети, C_1	0,21	0,49	0,65	0,80
C_2	0,20	0,47	0,67	0,81
C_3	0,19	0,43	0,74	0,79
Теснота деловых связей, T	0,20	0,33	0,53	0,65
Сила деловых связей, P	0,15	0,31	0,53	0,68
Устойчивость деловых связей, S	0,13	0,35	0,44	0,74
Структурная эквивалентность, E	0,29	0,49	0,71	0,83
Степень формализации деловых связей, F	0,96	0,79	0,61	0,39
Целенаправленность структуры управления сетью, P_{cs}	0,11	0,31	0,61	0,75
Надежность структуры управления сетью, $K_{над}$	0,51	0,62	0,69	0,81

Индикаторы 2010 г. характеризуют ассоциативно-рыночные отношения экономических агентов, 2012 г. – период первичной сетизации, 2015 г. – перехода к глубокой сетизации, 2017 г. – текущей глубокой сетизации.

Для достижения сопоставимости расчетов по годам за базу было взято итоговое множество сетевых экономических агентов в сети «Титан» в количестве – 204, в сети «Плеяда» – 192, в сети «Инструментальный Центр Магнит» – 177 на 2017 г. При этом при расчете показателей более ранних периодов бралось то же

множество исходных компаний, не объединенных или частично объединенных в сеть.

Индикатор плотности сети «Титан» в 2017 г. принимает значение, равное:

$$D = 15892 / 20910 = 0,76. \quad (3.1)$$

При расчете данного индикатора количество потенциальных сетевых взаимодействий (I_p) равно 20910, это значение отражает максимально возможное число парных взаимодействий. Реальное число парных взаимодействий в сети равно 15892, то есть 76 % участников сети реально взаимодействовали с каждым другим участником сети.

Аналогичным образом были рассчитаны значения для сети «Плеяда»:

$$D = 13340 / 18528 = 0,72, \quad (3.2)$$

и для сети «Инструментальный Центр Магнит»:

$$D = 10555 / 15753 = 0,67. \quad (3.3)$$

На рисунке 3.10 показан сравнительный анализ динамики индикатора плотности для трех сетей, она имеет устойчивую растущую тенденцию.

Для 2010 г. характерно низкой значение данного параметра, так как доля спорадических отношений свободных участников рыночных отношений была мала по отношению к сумме потенциально возможного числа взаимодействий. По мере укрепления сетевых отношений данная доля устойчиво увеличивается. Динамика плотности сети «Титан» имеет наиболее выраженную положительную динамику. Значения данного индикатора для сетей «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит» имеют сравнительно меньшие значения, но динамика имеет также устойчиво растущий характер.

Значения индикаторов степени координации сети были рассчитаны исходя из количества подразделений, координируемых из единого центра, а также численности работающих в них работников и объема работ (количество операций).

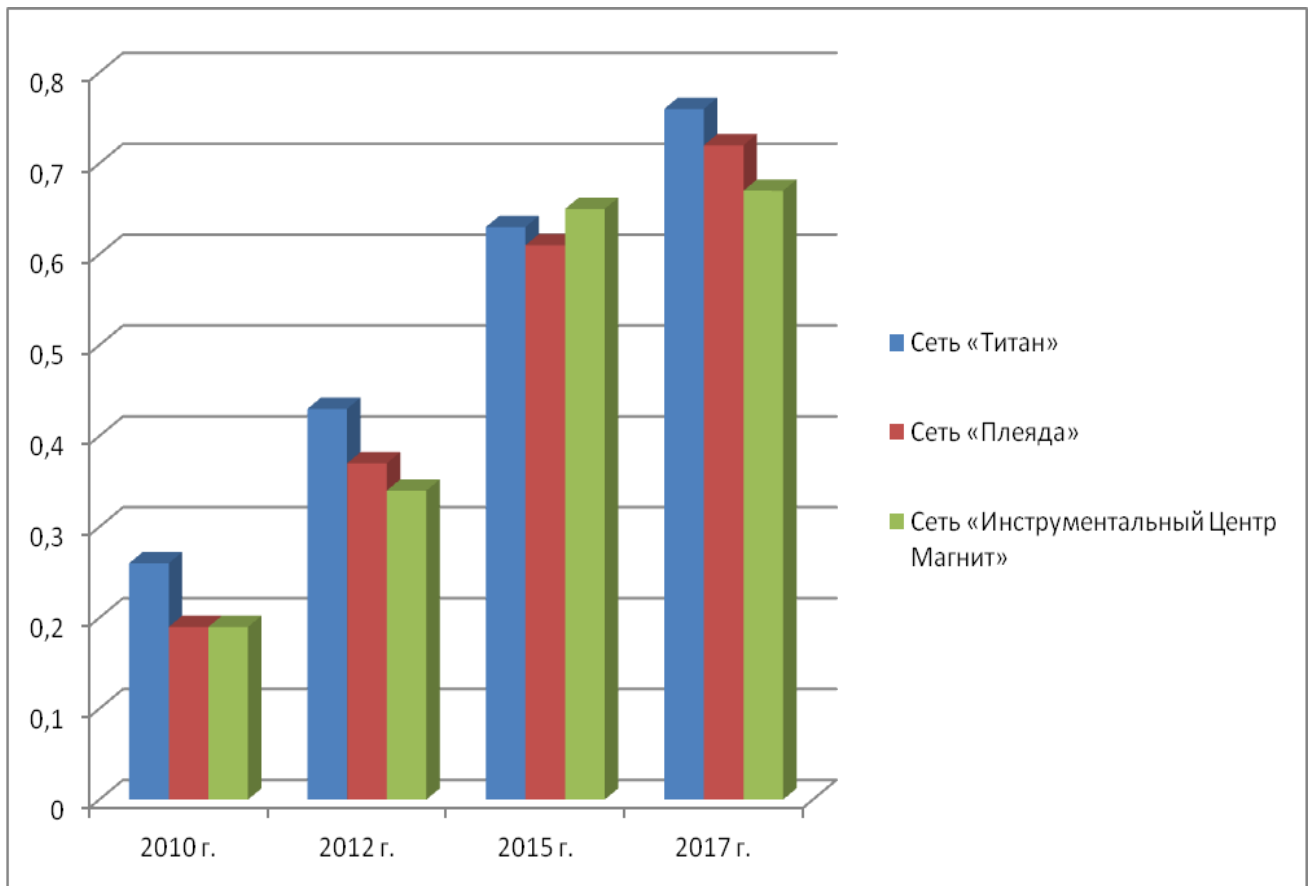


Рисунок 3.10 – Динамика индикатора плотности сетей «Титан», «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит»

На 2017 г. общее количество структурных подразделений сети составляет 1020 для сети «Титан» (по 5 подразделений у каждого экономического агента сети), 768 для сети «Плеяда» (по 4 подразделений у каждого экономического агента сети) и 885 для сети «Инструментальный Центр Магнит» (по 5 подразделений у каждого экономического агента сети).

Общее количество работников в сети «Титан» – 2448 чел. (по 12 чел. у каждого экономического агента сети), в сети «Плеяда» – 2112 чел. (по 11 чел. у каждого экономического агента сети), в сети «Инструментальный Центр Магнит» – 2124 чел. (по 12 чел. у каждого экономического агента сети).

Объем работ в сети «Титан» – 240 млн руб. (в среднем 12000 сделок в год по 20 тыс. руб.), «Плеяда» – 220 млн руб (в среднем 11000 сделок в год по 20 тыс

руб.), «Инструментальный Центр Магнит» – округленно 179 млн руб. (в среднем 10500 сделок в год по 17,5 тыс. руб.)

Для сети «Титан» в 2017 г. индикаторы принимают значения:

$$C_1 = 887 / 1020 = 0,87, \quad (3.4)$$

$$C_2 = 2154 / 2448 = 0,88, \quad (3.5)$$

$$C_3 = 206 / 240 = 0,86. \quad (3.6)$$

Для сети «Плеяда» в 2017 г. индикаторы принимают значения:

$$C_1 = 637 / 768 = 0,83, \quad (3.7)$$

$$C_2 = 1732 / 2112 = 0,82, \quad (3.8)$$

$$C_3 = 183 / 220 = 0,83. \quad (3.9)$$

Для сети «Инструментальный Центр Магнит» в 2017 г. индикаторы принимают значения:

$$C_1 = 708 / 885 = 0,80, \quad (3.10)$$

$$C_2 = 1720 / 2124 = 0,81, \quad (3.11)$$

$$C_3 = 141 / 179 = 0,79. \quad (3.12)$$

На рисунках 3.11–3.13 отображена динамика данных индикаторов, имеющая устойчивую растущую тенденцию и достигающая максимально высоких значений.

Высокая степень координации на текущем этапе развития сети «Титан» свидетельствует о переходе сети в 2015 г. к состоянию управляемой фокальной сети, высокой степени согласования усилий и бизнес-процессов (снабжение, сбытовая политика, логистика, складское хозяйство, формирование товарной матрицы, брендинг и позиционирование). Динамика перехода к управляемой фокальной сети «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит» имеет меньший темп, но в целом соответствует общей тенденции координируемой сетизации.

Индикаторы тесноты (T) и силы (P) деловых связей отражают количественную (теснота) и качественную (сила) сделок и транзакций внутри сети. За 2017 г. суммарное количество сделок в сети «Титан» составило 12000, в сети «Плеяда» – 11000, в сети «Инструментальный Центр Магнит» – 10500, а общее количество

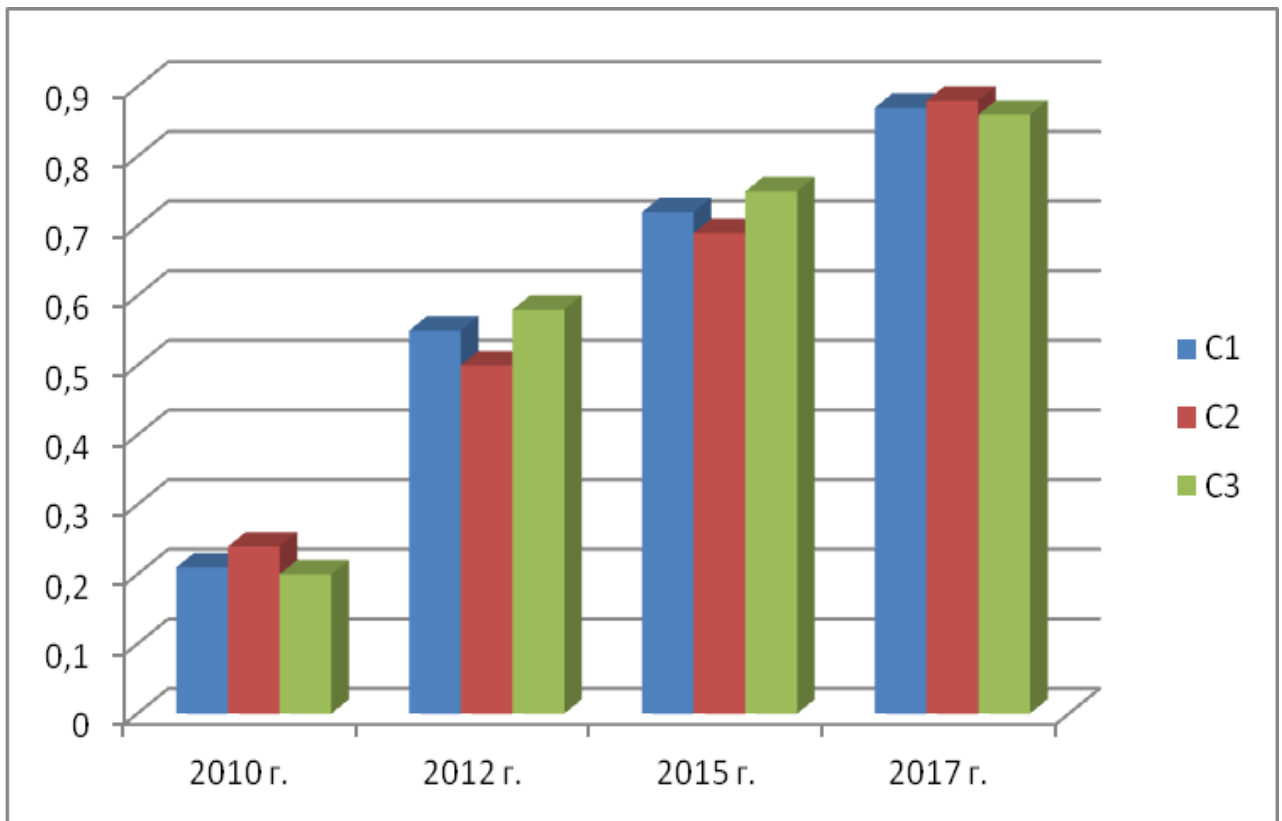


Рисунок 3.11 – Динамика индикаторов степени координации сети «Титан»

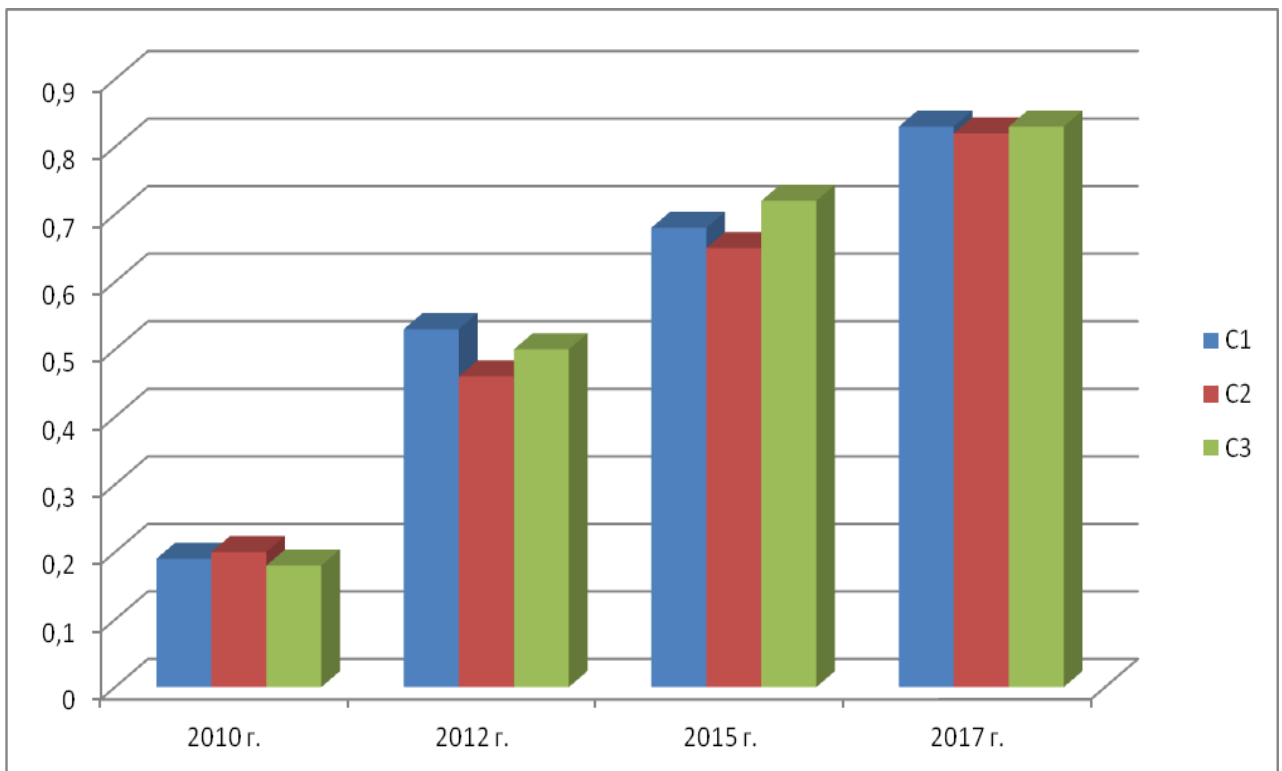


Рисунок 3.12 – Динамика индикаторов степени координации сети «Плеяда»

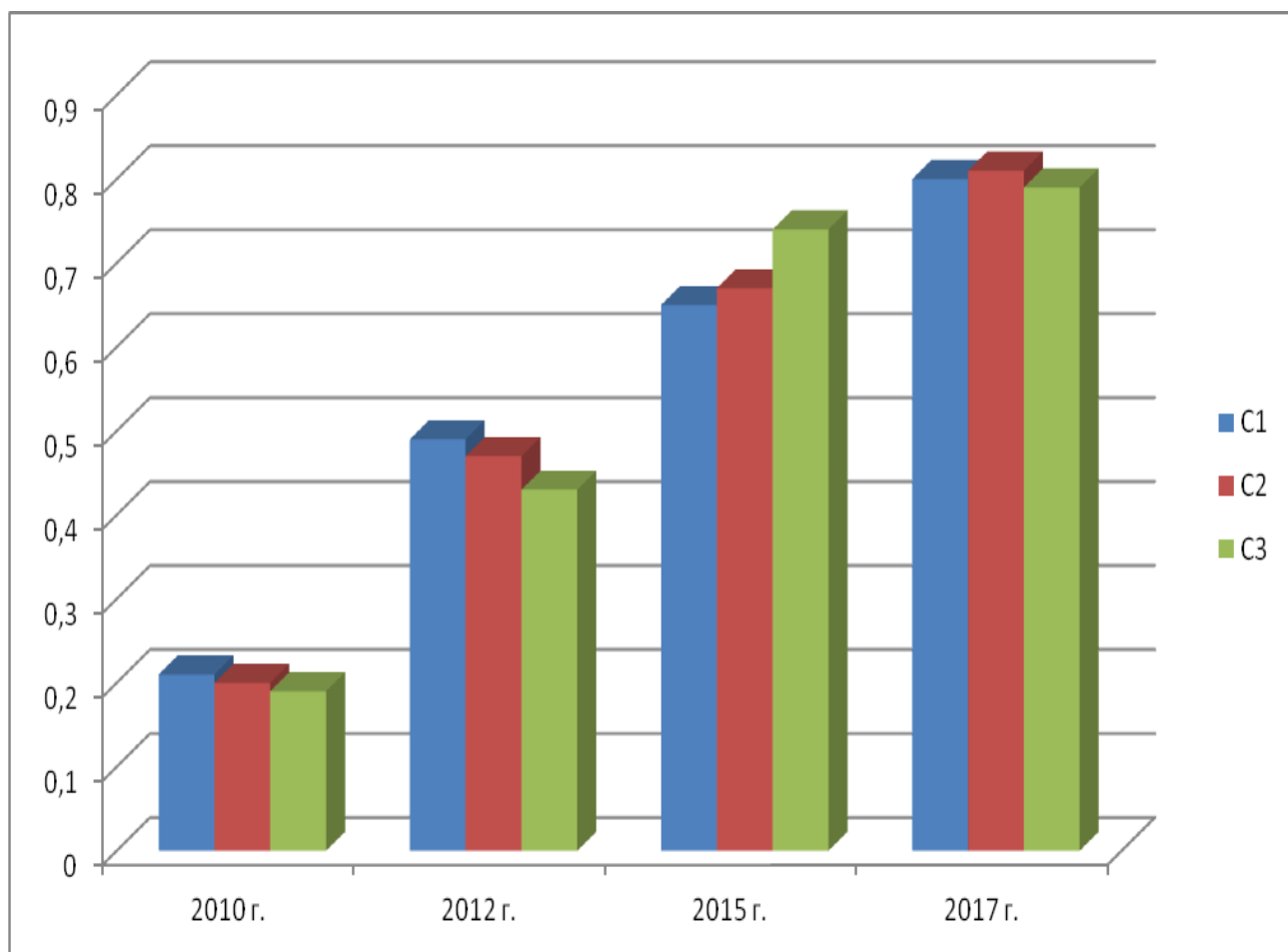


Рисунок 3.13 – Динамика индикаторов степени координации сети
«Инструментальный Центр Магнит»

реальных связей у «Титан» – 15892, «Плеяда» – 13340, «Инструментальный Центр Магнит» – 10555. Следовательно, значения данных показателей для сети «Титан» составляют:

$$T = 12000 / 15300 = 0,78, \quad (3.13)$$

$$P = 11283 / 15892 = 0,71, \quad (3.14)$$

для сети «Плеяда»:

$$T = 11000 / 16100 = 0,68, \quad (3.15)$$

$$P = 9205 / 13340 = 0,69, \quad (3.16)$$

для сети «Инструментальный Центр Магнит»:

$$T = 10500 / 16200 = 0,65, \quad (3.17)$$

$$P = 7177 / 10555 = 0,68. \quad (3.18)$$

На рисунках 3.14–3.16 приведена динамика показателей тесноты и силы деловых связей в исследуемых сетях.

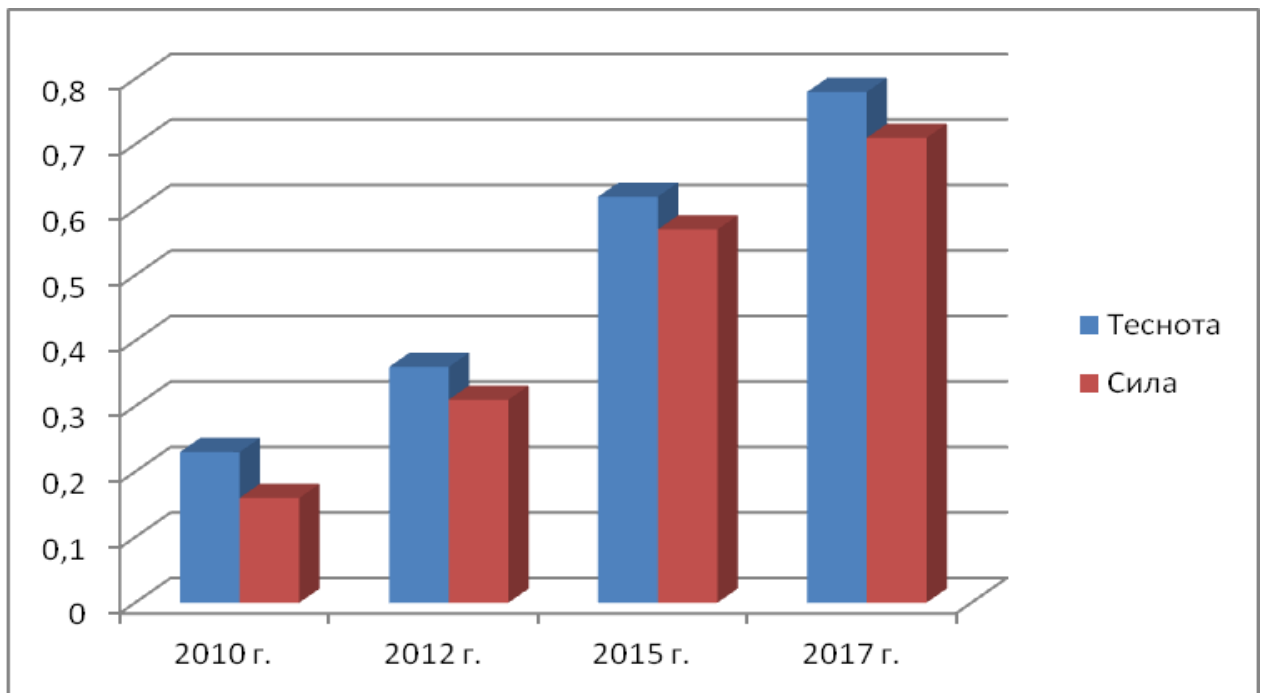


Рисунок 3.14 – Динамика индикаторов тесноты и силы деловых связей сети «Титан»

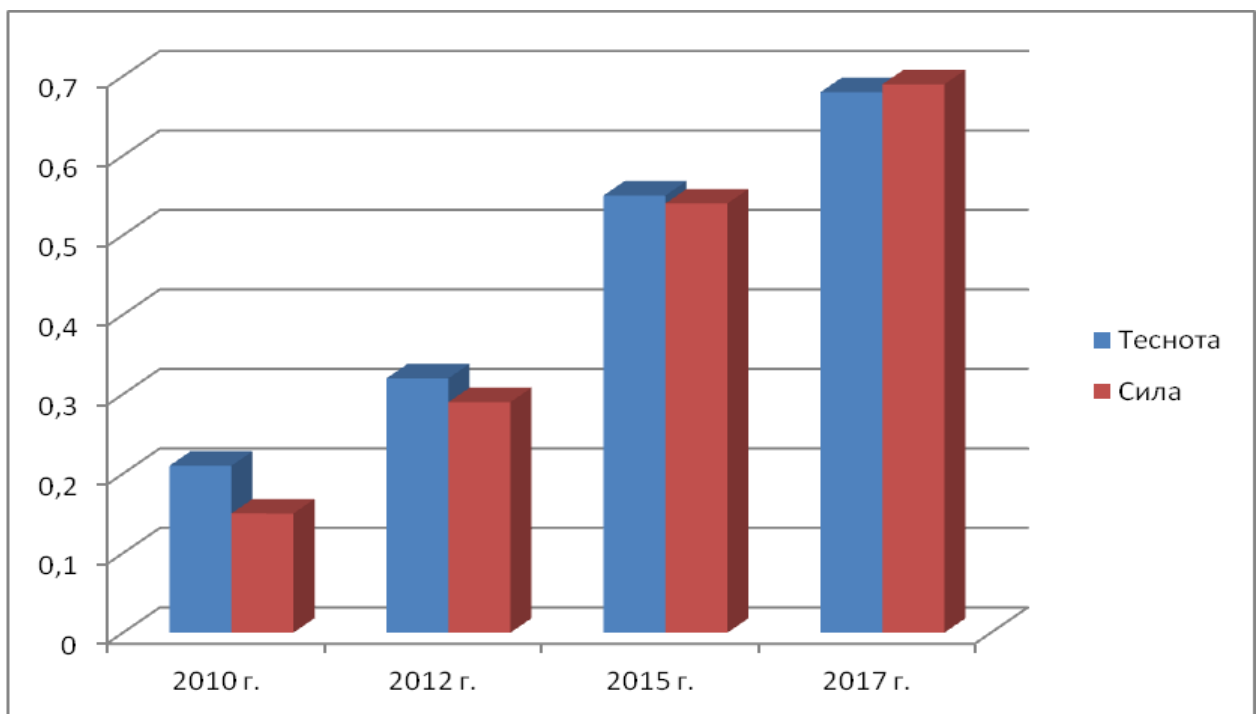


Рисунок 3.15 – Динамика индикаторов тесноты и силы деловых связей сети «Плеяда»

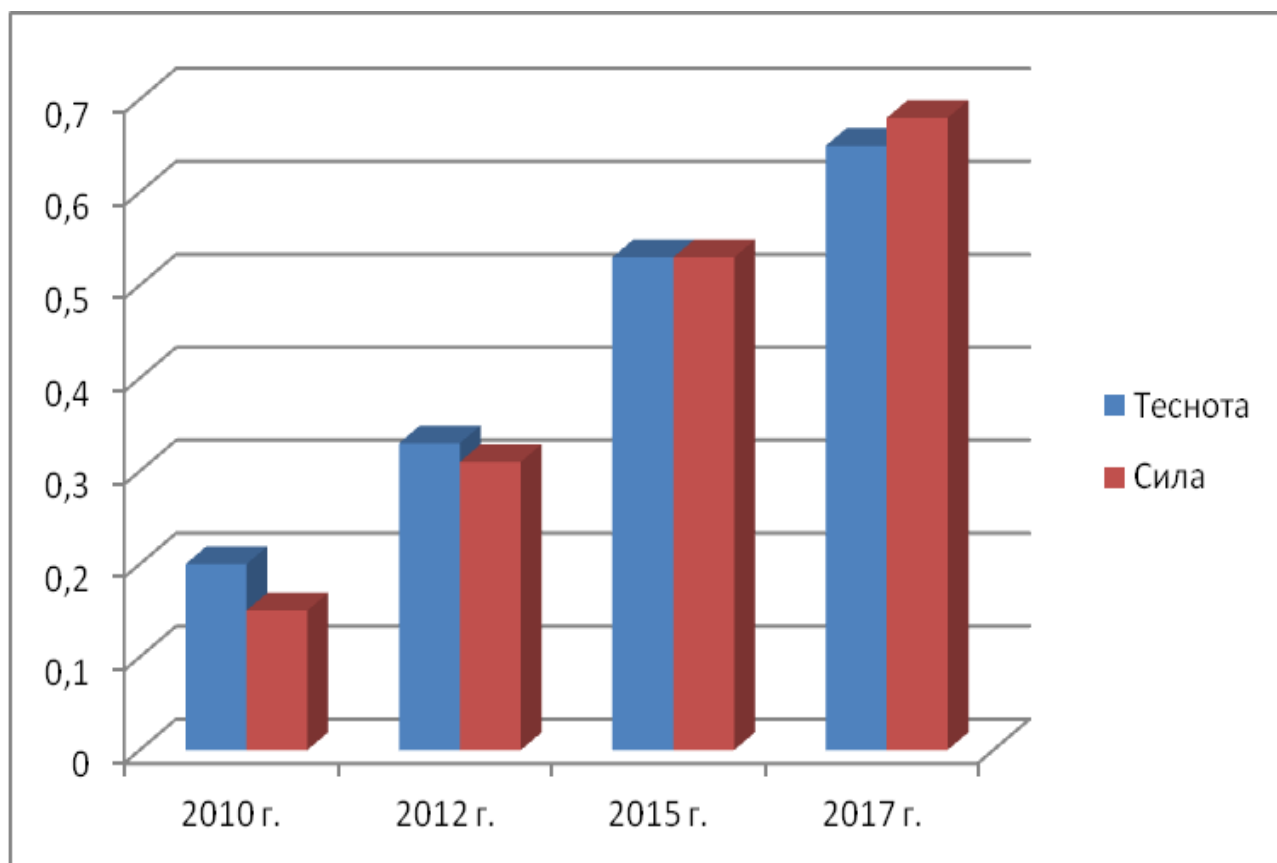


Рисунок 3.16 – Динамика индикаторов тесноты и силы деловых связей сети «Инструментальный Центр Магнит»

Оба параметра имеют положительную возрастающую тенденцию. Количество реальных транзакций внутри сети значительно превышает взаимодействие с другими участниками рынка, начиная с 2015 г. При этом качественный показатель силы взаимодействия в сети «Титан» на порядок ниже, что свидетельствует, как о наличии комплементарных ресурсов и общей собственности в сети, так и о различии в подходах: например, общность торговой матрицы составляет около 70% у сети «Титан». У сети «Плеяда» и сети «Инструментальный Центр Магнит» эти показатели не достигают даже 70 %, но имеет устойчивую положительную динамику.

Индикаторы устойчивости деловых связей (S) и структурной эквивалентности (E) качественно отражают характер взаимодействий, как внутри сети (долгосрочность), так и с общими контрагентами вне сети (взаимодействие с общими

внешними экономическими агентами). При расчете этих показателей в качестве долговременных (стабильных) отношений брались отношения, длящиеся три года и более; при оценке внешних контракций учитывалось, что у сети «Титан» на данный момент времени существует 9 основных контрагентов, у сети «Плеяда» – 7, у сети «Инструментальный Центр Магнит» – 8, а система снабжения в названных сетях централизована. В отчетном 2017 г. значения данных показателей в сети «Титан» составили

$$S = 13031 / 15892 = 0,82, \quad (3.19)$$

$$E = 1836 / 2040 = 0,90, \quad (3.20)$$

в сети «Плеяда»:

$$S = 10272 / 13340 = 0,77, \quad (3.21)$$

$$E = 1344 / 1581 = 0,85, \quad (3.22)$$

в сети ООО «Инструментальный Центр Магнит»

$$S = 7811 / 10555 = 0,74, \quad (3.23)$$

$$E = 1416 / 1706 = 0,83. \quad (3.24)$$

На рисунках 3.17–3.19 представлена динамика данных показателей, она имеет выраженный положительный рост.

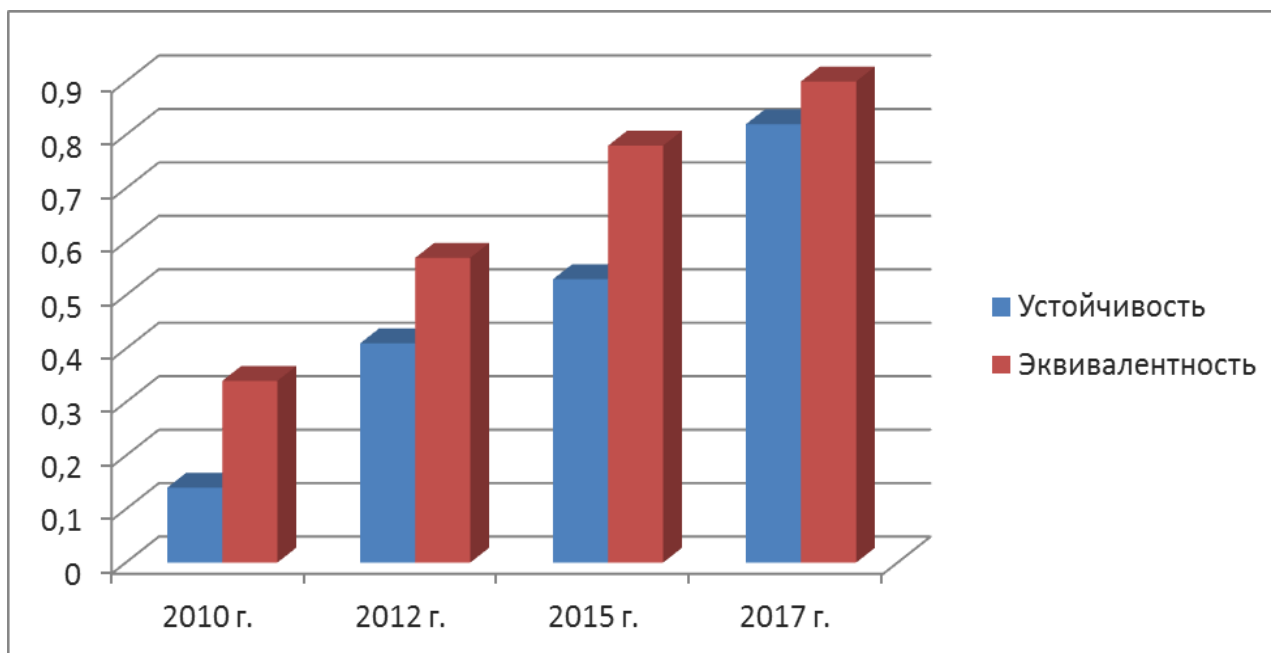


Рисунок 3.17 – Динамика индикаторов устойчивости деловых связей и структурной эквивалентности сети «Титан»

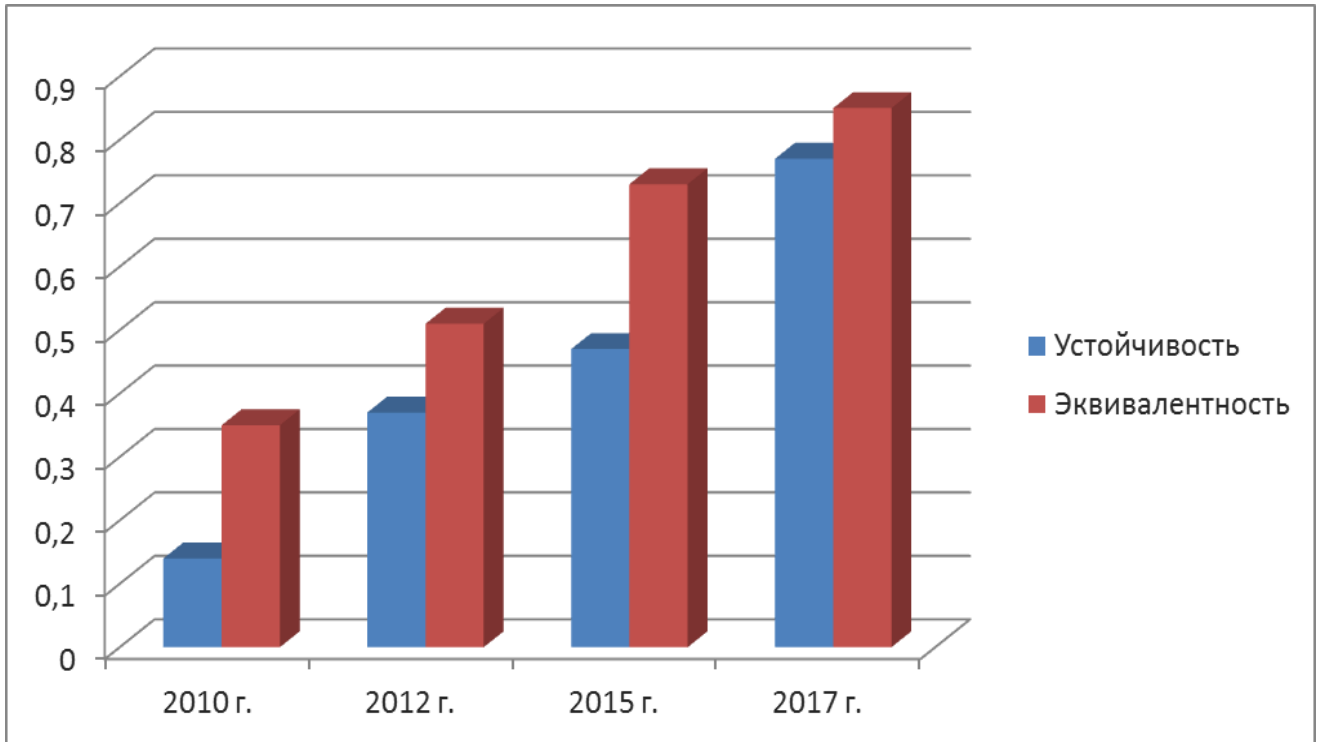


Рисунок 3.18 – Динамика индикаторов устойчивости деловых связей и структурной эквивалентности сети «Плеяда»

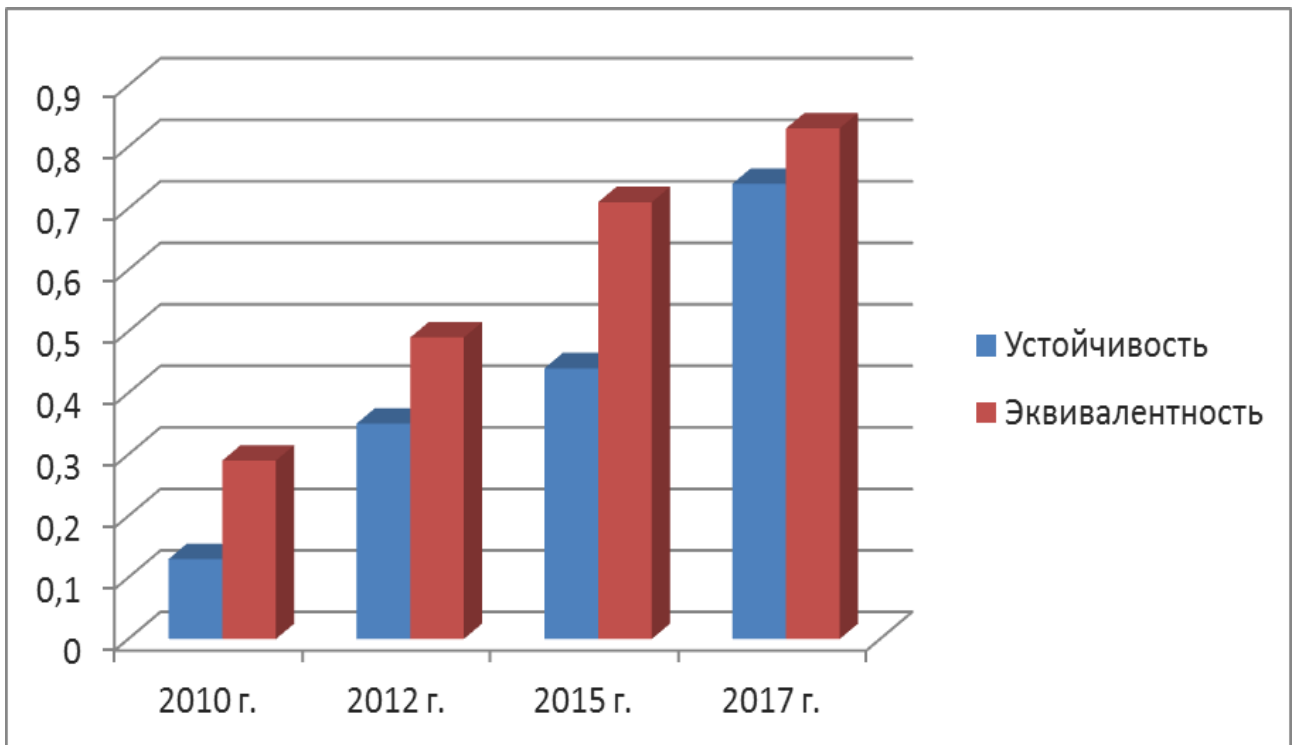


Рисунок 3.19 – Динамика индикаторов устойчивости деловых связей и структурной эквивалентности сети «Инструментальный Центр Магнит»

Анализ устойчивости деловых связей свидетельствует о том, что с 2015 г. наблюдается выраженная тенденция к долговременному участию агентов в сети и интенсификации их взаимодействий. О такой же интенсификации отношений с внешними контрагентами в рамках единой закупочной политики свидетельствует нарастающая динамика структурной эквивалентности: бизнес-процессы выстраиваются вокруг единой закупочной политики, а доля спорадических отношений с непостоянными агентами резко снижается.

Показатель степени формализации деловых связей отражает долю неформальных отношений, глубину единой организационной культуры и может быть измерен на основе учета доли классических контрактов с жесткими условиями договора. На 2017 г. значение данного показателя для сети «Титан» составило:

$$F = 5085 / 15892 = 0,32, \quad (3.25)$$

для сети «Плеяда» составило:

$$F = 4765 / 13240 = 0,36, \quad (3.26)$$

для сети «Инструментальный Центр Магнит» составило:

$$F = 4115 / 10555 = 0,39. \quad (3.27)$$

На рисунке 3.20 представлена динамика данного показателя, имеющая выраженную тенденцию к снижению, что свидетельствует о повышении доверия участников сети друг другу, развитии общих подходов к качеству, единому управлению знаниями.

Значение показателя степени формализации деловых связей имеют высокий потенциал дальнейшего снижения: сети находятся на этапе постепенного устойчивого формирования доверительных отношений, но пока данный ресурс используется не в полной мере.

На рисунках 3.21–3.23 представлены результаты сравнительного анализа динамики индикаторов структурно-управленческих свойств сетей.

Динамика индикаторов D , C_1 , C_2 , C_3 , T , P , S показывает их прямую пропорциональность друг другу, показатель F – обратно пропорционален остальным параметрам, что отражает нарастание процесса сетизации. Абсолютные значения достигают наибольшей проявленности в сети «Титан», наименьшие значения ин-

дикаторов – у сети «Инструментальный Центр Магнит». Однако и в этих сетях динамика имеет выраженный характер.

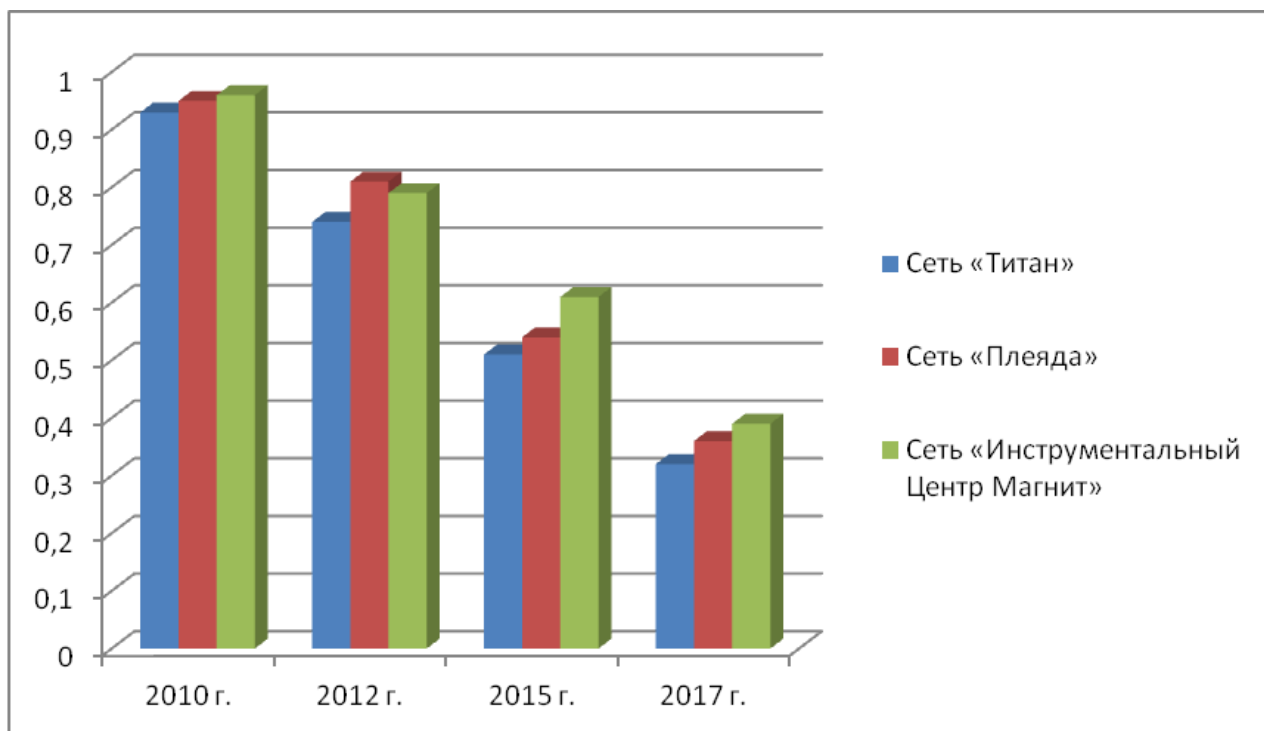


Рисунок 3.20 – Динамика индикатора степени формализации деловых связей сети «Титан», сети «Плеяда» и сети «Инструментальный Центр Магнит»

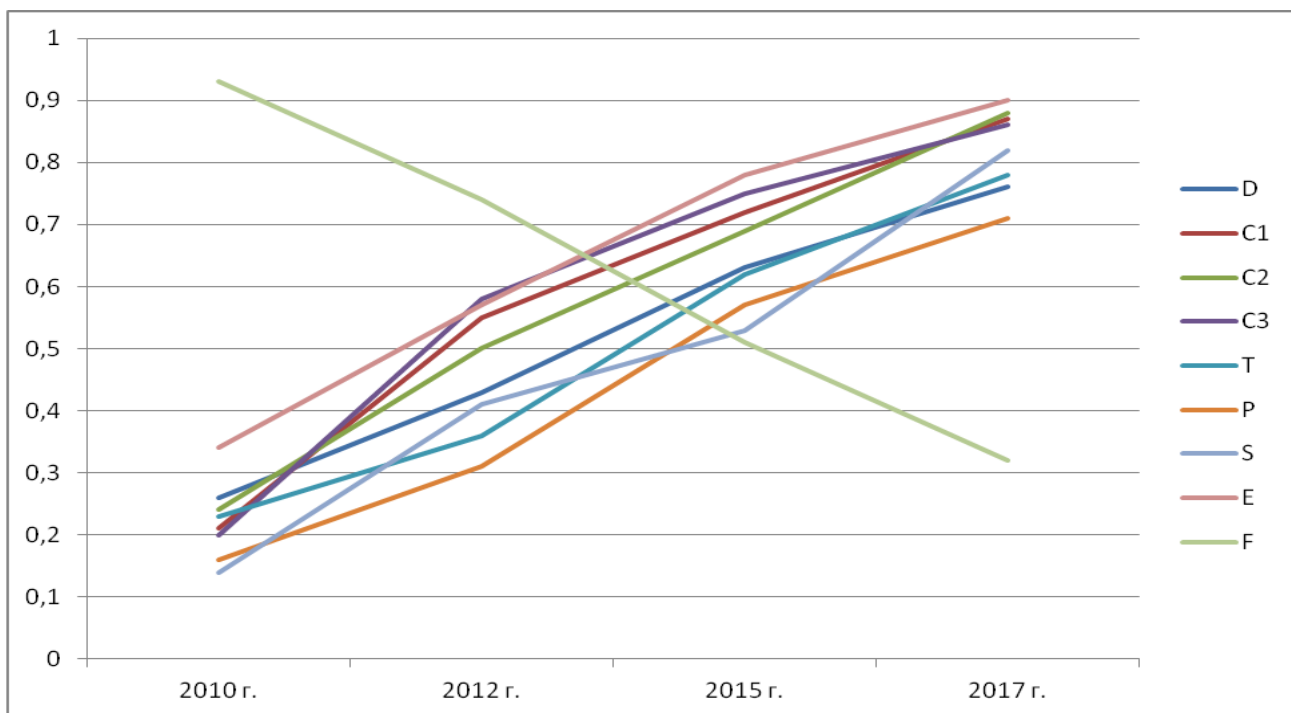


Рисунок 3.21 – Динамика индикаторов структурно-управленческих свойств сети «Титан»

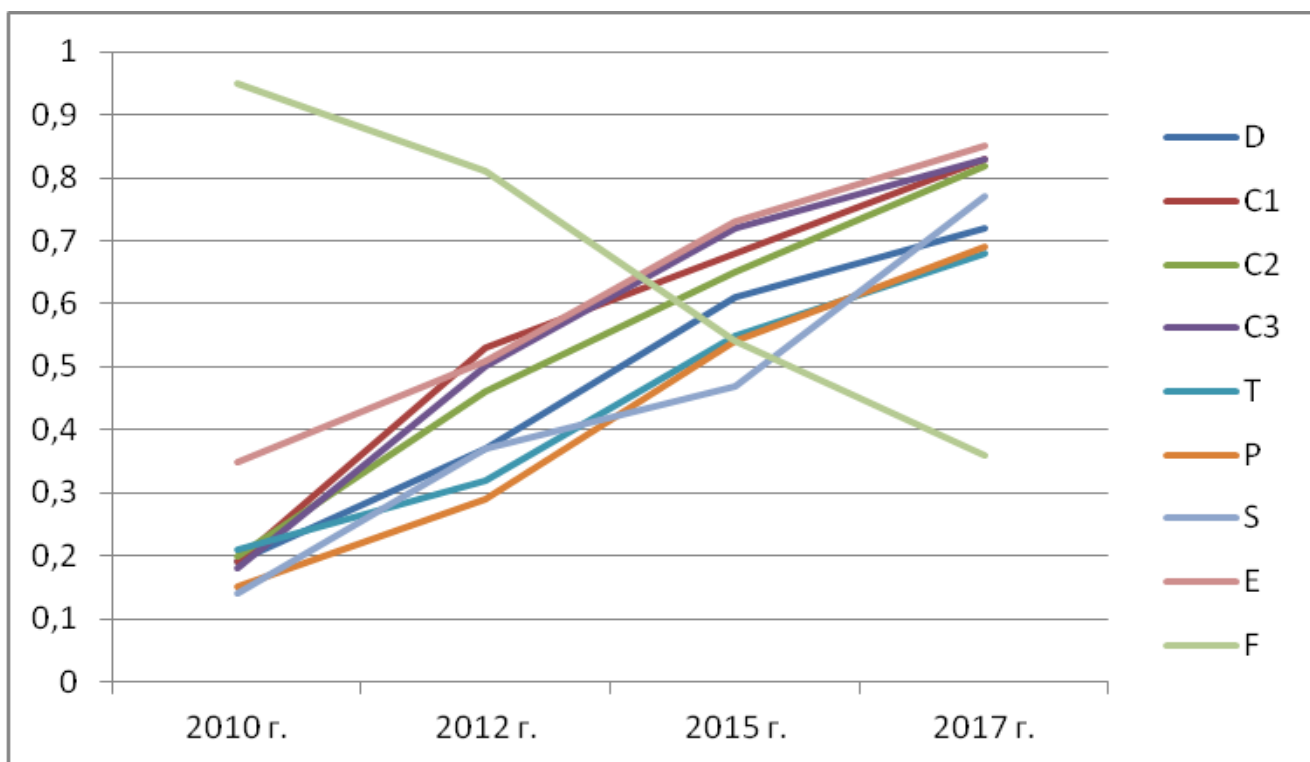


Рисунок 3.22 – Динамика индикаторов структурно-управленческих свойств сети «Плеяда»

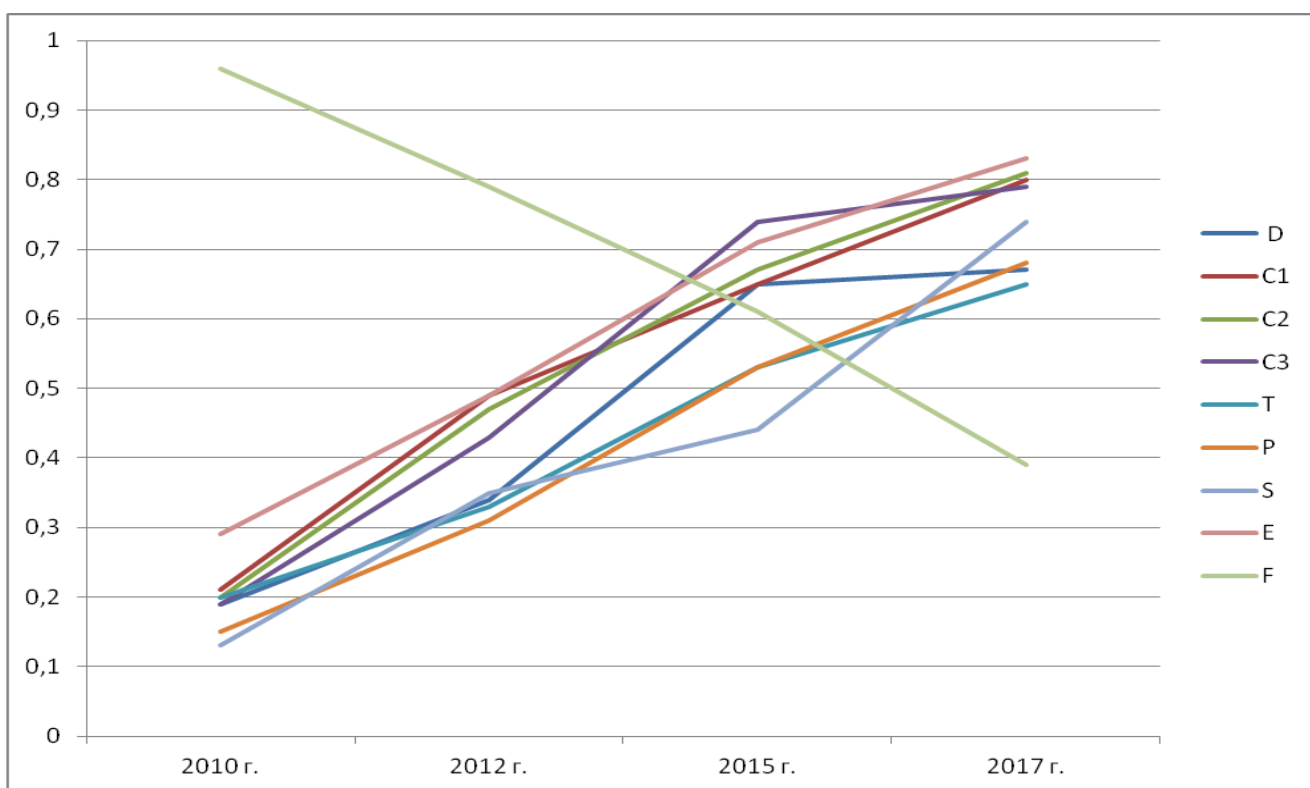


Рисунок 3.23 – Динамика индикаторов структурно-управленческих свойств сети «Инструментальный Центр Магнит»

Для углубленного анализа организационно-управленческой эффективности сети используем также показатели целенаправленности структуры управления сетью (P_{cs}) и надежности структуры управления сетью ($K_{над}$).

Для расчета первого показателя был произведен учет количества работников системы управления, участвующих в решении общесетевых проблем. Для оценки надежности системы управления была определена доля нереализованных управленческих решений как доля незавершенных контрактов или контрактов с ненадлежащим качеством агентов сети, что было обусловлено оппортунистическим поведением, отсутствием координации и системы стратегического управления сетью. По состоянию на 2017 г. значения этих показателей для сети «Титан» составили:

$$P_{cs} = 670 / 816 = 0,82, \quad (3.28)$$

$$K_{над} = 1 - 1750 / 15892 = 0,89. \quad (3.29)$$

для сети «Плеяда» составили:

$$P_{cs} = 590 / 768 = 0,77, \quad (3.30)$$

$$K_{над} = 1 - 2250 / 13240 = 0,83. \quad (3.31)$$

для сети «Инструментальный Центр Магнит» составили:

$$P_{cs} = 530 / 708 = 0,75, \quad (3.32)$$

$$K_{над} = 1 - 2005 / 10555 = 0,81. \quad (3.33)$$

На рисунках 3.24–3.26 представлена динамика данных показателей.

Динамика представленных показателей свидетельствует о повышении целенаправленности работы агентов сетей, а также повышении надежности этой работы.

Проведем корреляционный анализ динамики индикаторов структурно-управленческих свойств сети и показателей результативности сетевого взаимодействия. В качестве таких показателей использованы показатели сетевого товарооборота и доли транзакционных издержек, динамика которых представлена на рисунках 3.27 и 3.28.

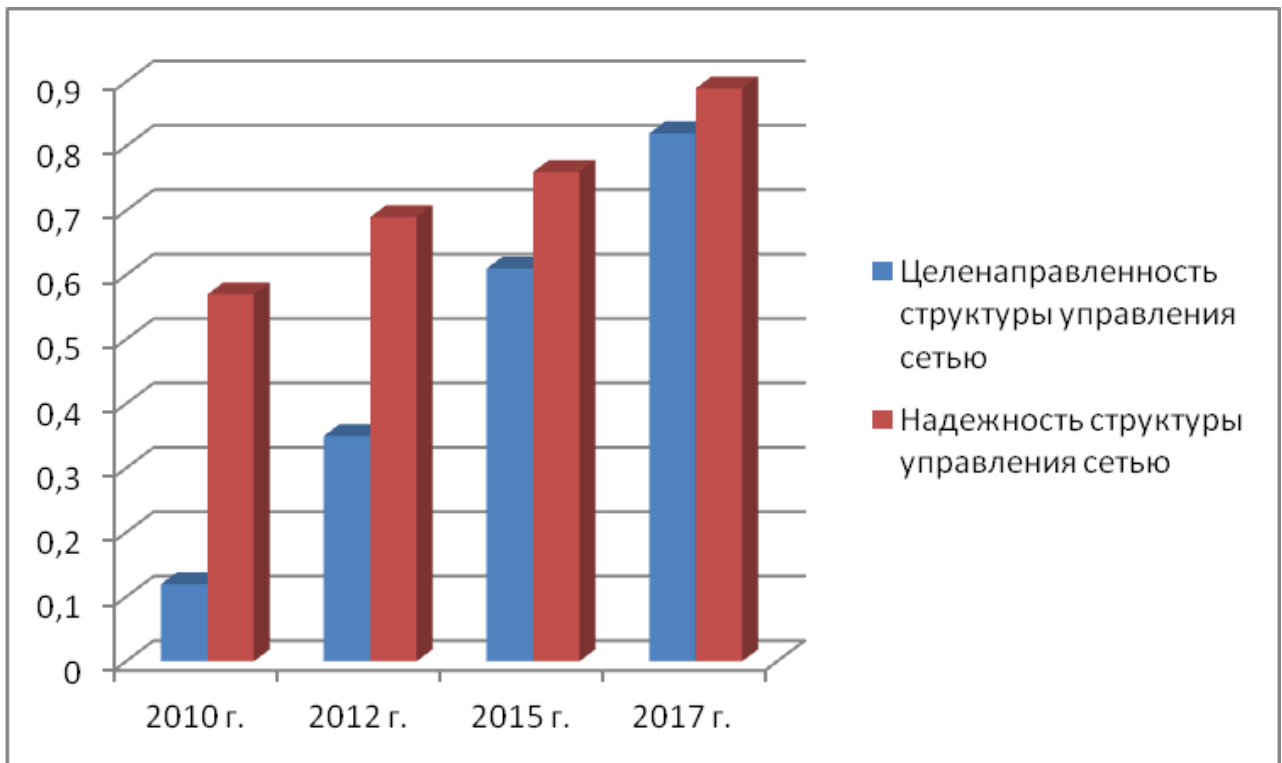


Рисунок 3.24 – Динамика индикаторов целенаправленности и надежности структуры управления сетью «Титан»

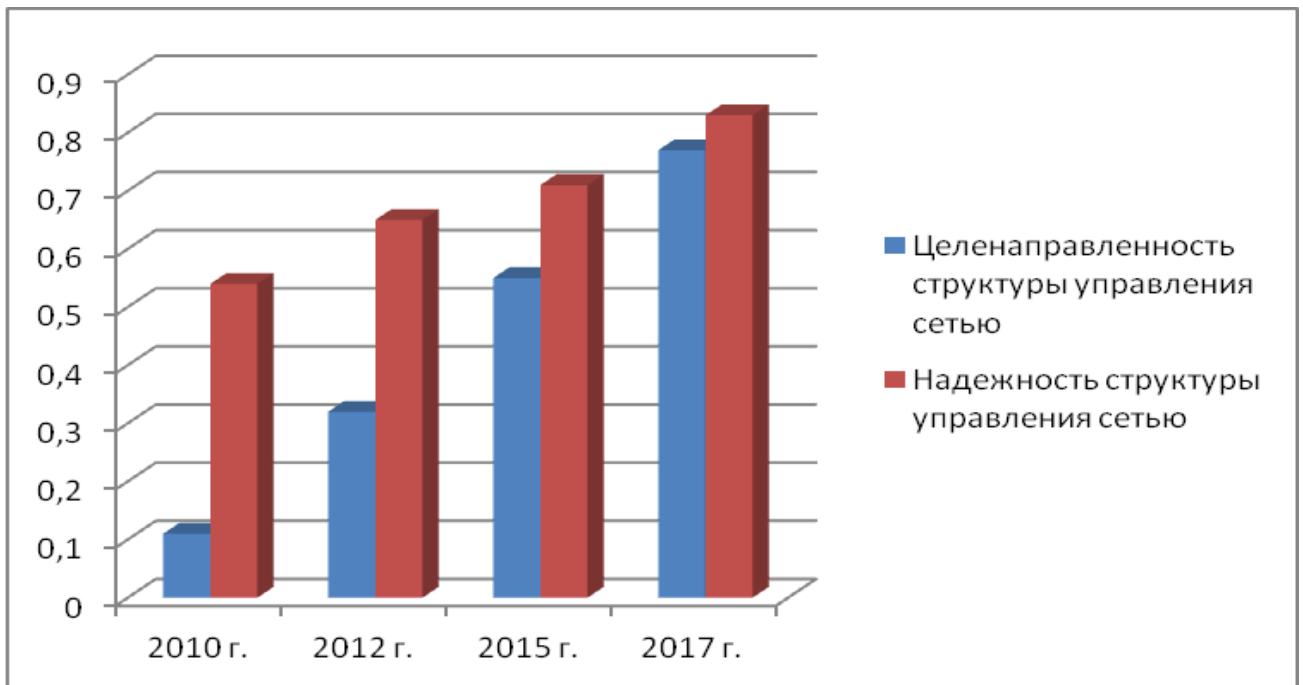


Рисунок 3.25 – Динамика индикаторов целенаправленности и надежности структуры управления сетью «Плеяда»

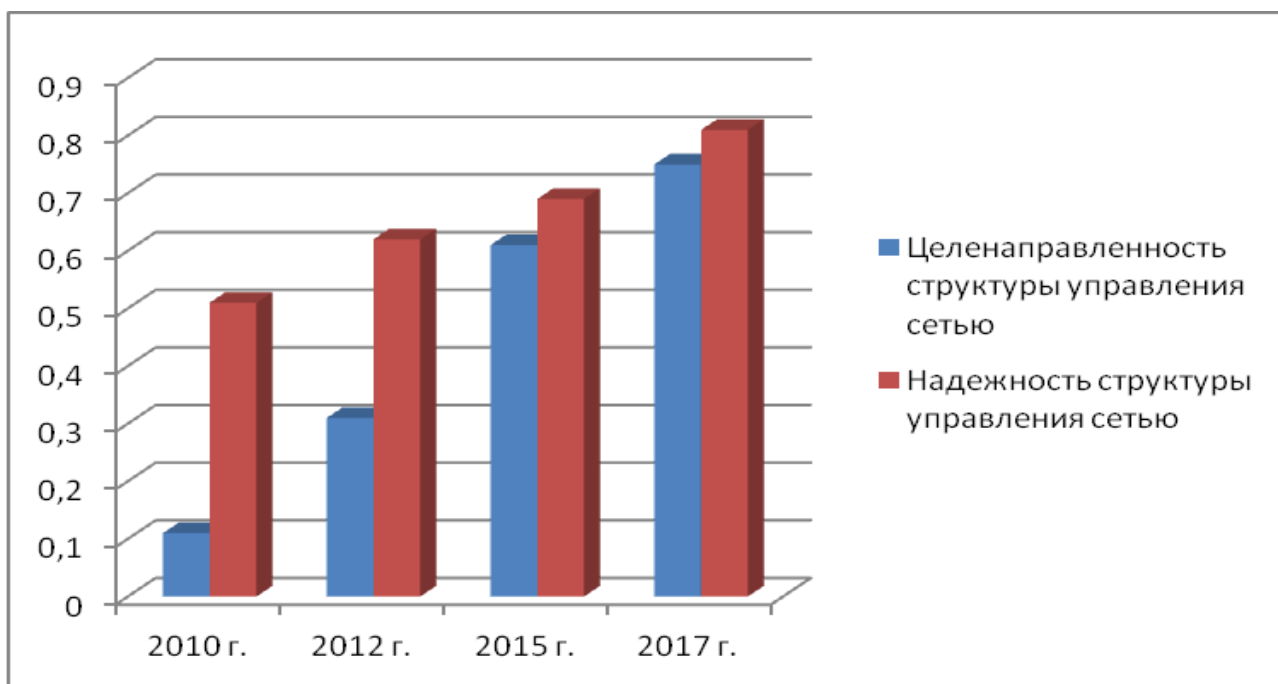


Рисунок 3.26 – Динамика индикаторов целенаправленности и надежности структуры управления сетью «Инструментальный Центр Магнит»

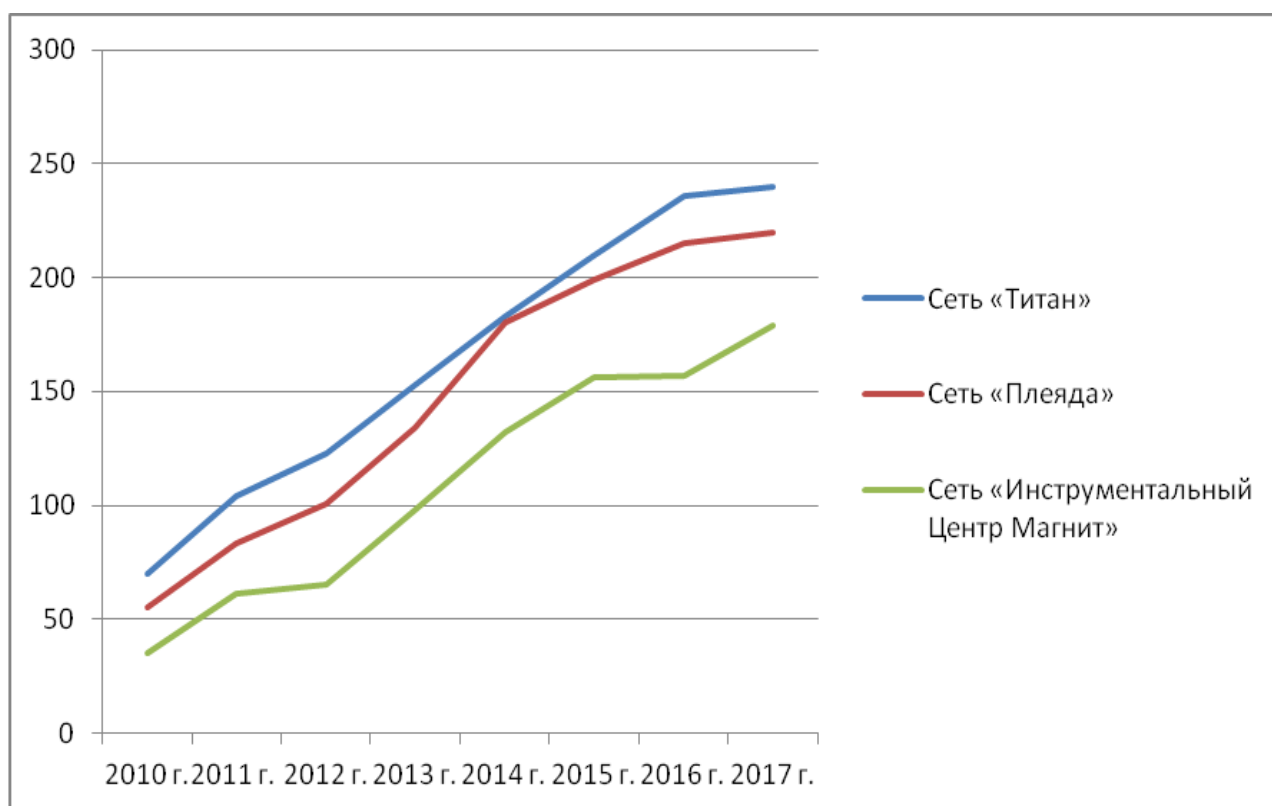


Рисунок 3.27 – Динамика сетевого товарооборота сети «Титан», сети «Плеяда» и сети «Инструментальный Центр Магнит», млн руб.

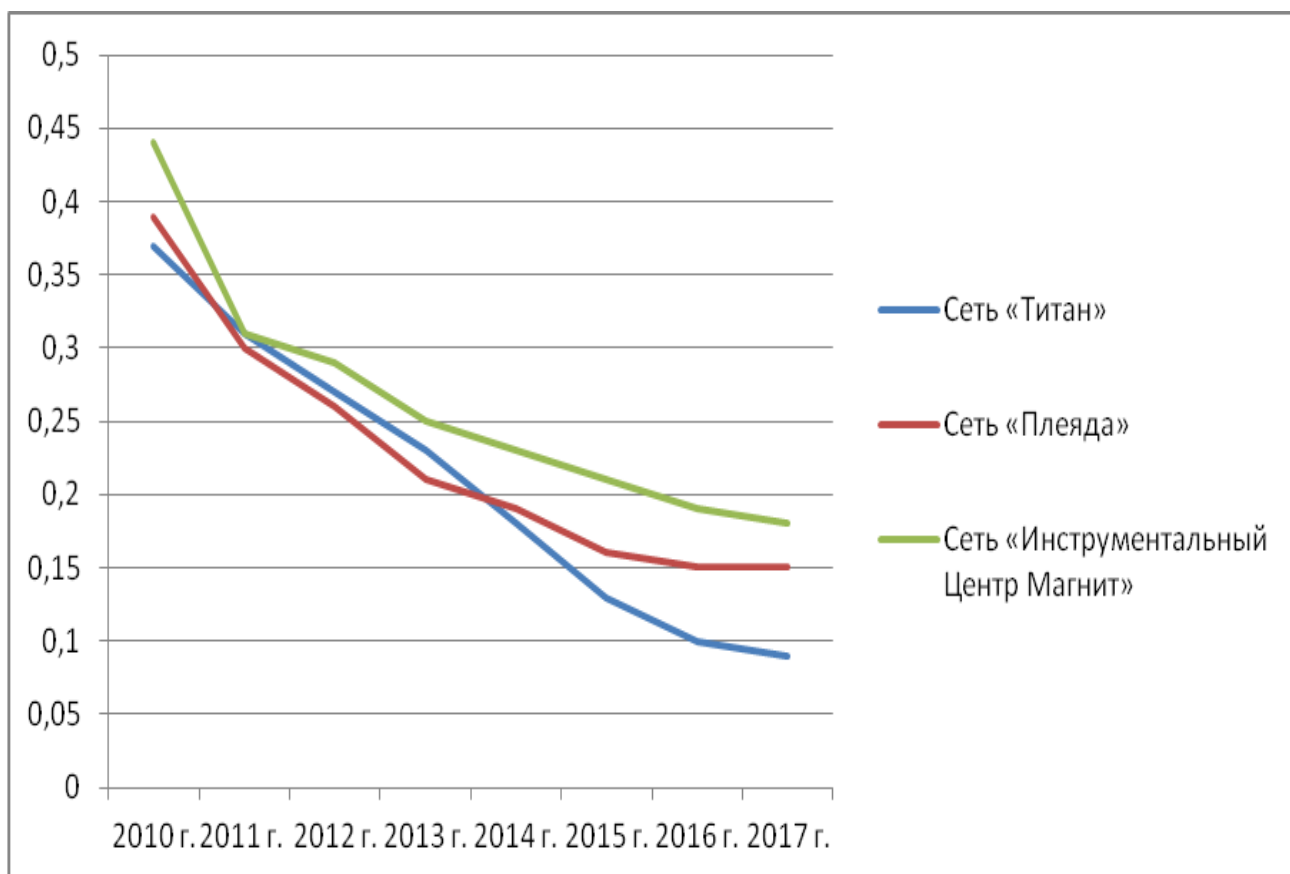


Рисунок 3.28– Динамика транзакционных издержек сети «Титан», сети «Плеяда» и сети «Инструментальный Центр Магнит»

Динамика показателя сетевого товарооборота имеет устойчиво растущую динамику, но в последние годы наблюдается замедление этого роста. Доля транзакционных издержек в структуре затрат компании резко снижается в период активной сетизации, но это снижение стабилизируется и темп снижения показателя замедляется в 2016–2017 гг.

Конфигурация графика транзакционных издержек сети «Плеяда» демонстрирует еще больший темп замедления снижения этих издержек. Динамика данного показателя для сети «Инструментальный Центр Магнит», напротив, показывает стремительное снижение, но в абсолютном выражении эта доля больше, чем у двух других сетей. Все это демонстрирует различные траектории развития сетей и связано с меньшей сетизацией компании «Плеяда» и компании «Инструмен-

тальный Центр Магнит» по сравнению с компанией «Титан». Однако общая динамика данных показателей носит синхронный характер во всех трех случаях.

Это подтверждает гипотезу о динамике эффекта сетевого взаимодействия: эффект имеет тенденцию к нарастанию за счет увеличения благодаря эффекту синергизма и снижения транзакционных издержек ассоциативно-рыночных отношений, но постепенно стабилизируется за счет исчерпания потенциала синергизма и приобретает тенденцию к дальнейшему снижению за счет роста транзакционных издержек иерархически-корпоративных отношений.

На основе корреляционного анализа динамики индикаторов структурно-управленческих свойств сети и показателей эффекта сетевого взаимодействия сформулируем следующие выводы:

- установлена высокая степень корреляции (от 0,89 до 0,99) между индикаторами плотности (D) и степени координации (C_1, C_2, C_3) сети, тесноты (T), силы (P) и устойчивости (S) деловых связей, а также структурной эквивалентности (E) и $1/F$, с одной стороны, и сетевого товарооборота – с другой, что свидетельствует об устойчивом влиянии динамики сетизации на динамику синергетического эффекта сетевого взаимодействия;

- установлена высокая отрицательная степень корреляции (от -0,88 до -0,99) между индикаторами плотности (D) и степени координации (C_1, C_2, C_3) сети, тесноты (T), силы (P) и устойчивости (S) деловых связей, а также структурной эквивалентности (E) и $1/F$, с одной стороны, и доли транзакционных издержек – с другой, что свидетельствует об устойчивом влиянии динамики сетизации на снижение транзакционных издержек сетевого взаимодействия.

В настоящем разделе исследования представлены результаты экспериментального исследования сравнения эффективности рыночных и сетевых отношений, результаты апробации авторской методики, обозначены условия и ограничения ее применения. Выдвинута и экспериментально обоснована гипотеза о динамике сетевой результативности.

В третьей главе диссертационного исследования обоснованы методические основы деятельности сетей, названы базовые параметры и показатели эффектив-

ности, определены условия применимости методики. Проведена апробация разработанной методики на основе ее внедрения в деятельность предпринимательских сетей «Титан», «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит». В абсолютных и относительных значениях процессы сетизации в большей степени проявляются в деятельности компании «Титан», в наименьшей степени эти тенденции демонстрируют компания «Плеяда» и компания «Инструментальный Центр Магнит». Однако закономерности динамики развития представленных организаций имеют общий характер, отражающий формирование сетевых структур и процессы сетизации предпринимательской деятельности, что подтверждают и результаты корреляционного анализа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей работе рассмотрена сеть как специфическая координирующая структура, принципиально отличающаяся, как от разновидностей иерархических вертикально ориентированных структур, так и от рыночных систем координации. Показано место сетевой структуры в эволюции организационных структур в соответствии с современными экономическими тенденциями.

На основе проведенного исследования автором сформулированы следующие *выводы*:

1. На основе системного анализа отечественных и зарубежных работ выявлена устойчивая тенденция все более частого обращения руководителей предприятий реального сектора экономики к сетевым принципам организации. Обоснована авторская трактовка соотношения координирующих структур в реальной экономике (иерархия – сеть – рынок) и «гибридной» сущности сети. Сеть – особый тип координирующих структур, сущность которого проявляется в долгосрочном кооперативном и интегративном взаимодействии автономных участников на основе реляционного (отношенческого) контракта. Оптимальной является структура, в которой издержки рыночной координации сравнимы с издержками административного контроля. Гибридные, гибкие структуры основаны на принципах, как рыночных отношений, так и иерархического регулирования.

2. Проведенный анализ понятийного аппарата сетевых взаимодействий позволил сформулировать определение сетевой предпринимательской структуры как сложной многоуровневой структуры хозяйствующих субъектов, объединение которых происходит на добровольной основе, а уровень взаимодействий определяется бизнес-стратегиями каждого субъекта, при согласовании с участниками сети, основанными на использовании общих ресурсов, обмене знаниями, ключевыми бизнес-компетенциями и технологиями, доступе к корпоративному обучению, распределению прибыли в зависимости от степени участия и использования ресурсов. Выделены факторы привлекательности вхождения в сетевые взаимодей-

ствия: повышение статуса благодаря репутации партнеров, инвестиционная привлекательность (доступ к новым ресурсам), сокращение издержек (логистика, коммуникации, маркетинг, автоматизация бизнес процессов и др.), получение доступа к новым технологиям, обмен опытом, доступ к корпоративному обучению.

3. Разработан методический инструментарий развития системы сетевых взаимодействий и её оценки. В рамках сетевых предпринимательских структур формируется добавленная стратегическая ценность экономических агентов (создание нового из возможных альтернатив в процессе сетизации). Данная ценность создается посредством внутренней координации, в ходе процесса принятия управленческих решений, управления внешними взаимодействиями с агентами. В процессе функционирования сетевых структур происходит интеграция ресурсов, бизнес-компетенций, отдельных подразделений, работников и команд на основе горизонтального взаимодействия, что позволяет достигать положительного синергетического эффекта на каждом уровне взаимодействия (институционально-стратегическом, процессуально-управленческом и оперативном).

4. Разработана методика оценки эффективности функционирования системы сетевых взаимодействий в предпринимательских структурах, предложена система базовых индикаторов структурно-управленческих свойств сети, а именно: плотность сети, степень координации сети, теснота деловых связей, сила деловых связей, устойчивость деловых связей, структурная эквивалентность, степень формализации деловых связей. Эффект сетевого взаимодействия предпринимательских сетевых структур отражается в увеличении синергетического эффекта на основе координации бизнес-процессов, бизнес-компетенций и ресурсов, кооперации интересов и уменьшения транзакционных затрат, усиления неформальных связей на основе отношенческих (реляционных) контракций экономических сетевых агентов. Если значения индикаторов плотности, степени координации сети, устойчивости, силы и тесноты деловых связей и структурной эквивалентности низкие (ниже 0,2), это является свидетельством преобладания рыночных транзакций, а если высокие (выше 0,8) – свидетельством того, что сеть постепенно трансформируется в форму корпоративной структуры взаимодействия. Динамика

этих показателей в сторону роста является отражением эффекта нарастающей сетизации, после прохождения критического уровня (0,8) сеть трансформируется в форму корпоративной структуры. Динамика индикатора степени формализации деловых связей обратно пропорциональна динамике названных факторов, следовательно, его снижение – признак сетизации.

5. Анализ тенденций развития предпринимательских сетей и динамики структурных форм предпринимательской деятельности в рамках Российской Федерации, а также Свердловской области выявил усиливающуюся автономизацию, а значит, и сетизацию предпринимательских организаций, за счет увеличения обособленных подразделений при уменьшении общего количества материнских компаний – субъектов предпринимательской деятельности. Увеличение количества ИП свидетельствует о расширении объемов малого бизнеса, работающего в рамках сетей. Организации значительно расширили свою закупочную, сбытовую сети, а также производственную сеть, особенно широко сетизацию используют в розничной торговле (магазины).

6. Получены результаты экспериментальных исследований и апробации разработанной методики на основе ее внедрения в деятельность предпринимательских сетей «Титан», «Плеяда» и «Инструментальный Центр Магнит». Закономерности динамики развития представленных организаций имеют общий характер, отражающий формирование сетевых структур и процессы сетизации предпринимательской деятельности, что подтверждают и результаты корреляционного анализа.

7. Разработанный инструментарий может быть рекомендован для оценки уровня, количественных и качественных характеристик сетизации и их влияния на результативность сетевого взаимодействия, а также направления эволюции координационных структур (в рамках континуума «рынок – сеть – иерархия»), широкого поля сетевых и гибридных структур в современных экономических реалиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**Научно-исследовательские работы**

1. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпораций / И. К. Адизес; пер. с англ. В. Кузина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
2. Алчиан А. Производство. Стоимость информации и экономическая организация / А. Алчиан, Г. Демсец, перевод под общ. ред. А. Г. Слуцкого // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т 5. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – С.280-317.
3. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева; под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 255 с.
4. Бевир М. Управление: очень краткое введение / М. Бевир. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, – 2015. – 160 с. – ISBN: 978-5-7749-0951-3.
5. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун, пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
6. Бурдьё П. Начала. Choses dites / П. Бурдьё, пер. с франц. Н.А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1994. – 288 с.
7. Вебер М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии. Социология: в 4 т. Т 1 / М. Вебер, перевод с немецкого под общей редакцией Л.Г. Ионина. – М.: Изд. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2016. – 448 с. – ISBN 978-5-7598-1513-6.
8. Дафт Р. Организационная теория и дизайн / Р. Дафт, Дж. Мерфи, Х. Уилмотт. – СПб: Питер, 2013. – 640 с. – ISBN: 978-5-496-00063-5.
9. Дементьев В.Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие / В.Е. Дементьев. – Препринт. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998. – 114 с.
10. Долгин А. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка / А. Долгин. – М.: АСТ, 2010. – 224 с. – ISBN: 978-5-17-069393-1.

11. Друкер П.Ф. Менеджмент: задачи, обязанности, практика / П.Ф. Друкер. – М.: ИД «Вильямс», 2008. – 95 с.
12. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования / В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с. – ISBN: 5-8001-0014-4.
13. Жаркова Е.С. Сетевые формы интеграции хозяйствующих субъектов: институциональный анализ : автореф. ... канд. экон. наук. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет, 2013. – 28 с.
14. Зиммель Г. Социальная дифференциация. Социологические и психологические исследования. В 2 т. Т. 2. / Г. Зиммель // Избранное. Созерцание жизни. – М.: Юрист, 1996. – 607 с.
15. Зинчик Н. С. Управление сетевыми структурами инновационно-активных предприятий / Н.С. Зинчик, отв. ред. А.Г. Бездудная // Проблемы инновационного развития промышленного предприятия. Сб. науч. тр. кафедры производственного менеджмента и инноваций. – СПб., 2015. – С. 36-42.
16. Ивашкин М. В. Управление торговыми сетями на потребительском рынке : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Хабаровск, 2006. – 33 с.
17. Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего / С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий – 3-е изд. // Синергетика: от прошлого к будущему. №3. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 288 с.
18. Козырев В. И. Социальный интеллект как фактор управления организацией / В.И. Козырев. – Ярославль.: ДИА-Пресс, 2000. – 348 с.
19. Коуз Р. Фирма, рынок и право : пер. с англ. / Р. Коуз. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с. – ISBN: 978-5-98379-087-2
20. Кузьмин Е. А. Неопределенность и определенность в управлении организационно-экономическими системами / Е.А. Кузьмин. – Екатеринбург.: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 184 с. – ISBN: 978-5-94646-383-6.
21. Кушлин В. И. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование рыночных процессов / В.И. Кушлин, общ. ред. В.И. Кушлина, В.П. Чичканова. – М.: Российская академия государственной службы (РАГС), 2004. – 744 с. – ISBN: 5-7729-0118-4.

22. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 830 с.
23. Мезенцев Е. М. Управление развитием сетевых предпринимательских структур / Е.М. Мезенцев, В.А. Антропов, А.А. Гусев; отв. ред. А. Г. Шеломенцев. – Екатеринбург.: Институт экономики УрО РАН, 2018. – 159 с. – ISBN 978-5-94646-604-2.
24. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т 1 / П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. под ред. И. И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 468 с.
25. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг, пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.
26. Ницше Ф. Рождение трагедии / Ф Ницше; пер. с нем. А. Михайлова, сост., общ. ред., коммент. и вступ. ст. А. А. Россиуса. – М.: AD Marginem, 2001. – 735 с.
27. Петрова А. Т. Территориальная организация рынка потребительских товаров: Торговые бизнес-сети в городе и на селе / А.Т. Петрова, А.А. Наговицин. – Красноярск.: гос. торг.-экон. ин-т, 2012. – 154 с. – ISBN: 978-5-98153-164-4.
28. Попов Е. В. Сети. / Е. В. Попов. – Екатеринбург : Издательство АМБ, 2016. – 168 с. – ISBN 978-5-8057-0960-0.
29. Портер М. Конкуренция. / М. Портер. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2003. – 257 с. – ISBN 5-8459-0055-7.
30. Радаев В. В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле / В.В. Радаев. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 220 с. – ISBN: 978-5-7598-0541-0.
31. Сай В. М. Методология построения сетевых организационных структур на железнодорожном транспорте: дисс. ... д-ра техн. наук. – Екатеринбург : Ур-ГУПС, 2003. – 389 с.
32. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки. В 2 т. Т. 2. / А.И. Татаркин [и др.] под ред. А.И. Та-

таркина // Проблемы ресурсного обеспечения саморазвития территориальных социально-экономических систем. – Москва: ЗАО «Экономика» Екатеринбург, 2011. – 387 с. – ISBN: 978-5-282-03168-3.

33. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 214 с.

34. Смородинская Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н.В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

35. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия / Д. Старк, сост. и науч. ред. В.В. Радаев. // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М., 2008. – С. 47-95.

36. Телятников Э. Н. Торговля: формы и методы в условиях глобализации / Э.Н. Телятников. – Новосибирск.: Сибирское соглашение, 2006. – 168 с. – ISBN: 5-98029-025-7.

37. Тюкин И. Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах. / И.Ю. Тюкин, В.А. Терехов. – М. : ЛКИ, 2008. – 381 с. – (Синергетика. От прошлого к будущему). – ISBN: 978-5-382-00487-7.

38. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. / О.И. Уильямсон. – Л. : Лениздат, SEV-Press, 1996. – 702 с.

39. Хурцилава В.С. Роль и перспективы сетевой торговли в регионе / В.С. Хурцилава. – М. : МАКС Пресс, 2004. – 23 с.

40. Хьюзлид М. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / М. Хьюзлид, Б. Беккер, Р. Битти. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.

41. Чкалова О.В. Формирование и развитие розничной торговой сети в мегаполисе / О.В. Чкалова. – Н. Новгород : Изд-во Нижегород. ун-та им. Н.И. Лобачевского, 2003. – 231 с. – ISBN: 5-85746-705-5.

42. Чучкевич М.М. Основы управления сетевыми организациями. / М.М. Чучкевич. – М.: Институт социологии РАН, 1999. – 40 с.

43. Шевченко Ю. С. Конвергенция науки, технологий и человека: философский анализ: автореф. ... канд. филос. наук. – Ростов-н/Д. : Южный федеральный ун-т, 2014. – 22 с.
44. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети / М.Ю. Шерешева. – Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экономический факультет. – М.: ТЕИС, 2006. – 320 с. – ISBN: 5-7218-0890-X.
45. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; пер. с англ. предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
46. Юнусов А. М. Теоретические основы формирования и становления сетевой экономики в России: автореф. ... канд. экон. наук. – М. : Государственный университет управления, 2008. – 21 с.
47. Barney J. B. Organizational economics: Toward a new paradigm for understanding and studying organizations / J. B. Barney, W.G. Ouchi. – San Francisco : Jossey-Bass Publishers, 1986. – 495 p.
48. Burt R. The Social Capital of structural holes / M.F. Guillen, R. Collins, P. England, M. Meyer (eds.). New Directions in Economic Sociology. – New York : Russell Sage Foundation, 2001. – P. 201-246.
49. Forsgren M. Managing Internationalization in Business Networks / M. Forsgren, J. Johanson // Philadelphia: Gordon & Breach, 1992.
50. Johanson J. Interorganizational relations in industrial systems / J. Johanson, L.G. Matsson. – Stockholm, 1995. – 174 p.
51. Lester R.K. Innovation: The Missing Dimension / R. K. Lester, M. J. Piore. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2004. – 230 p.
52. Nadel S. F. The Theory of Social Structure. / S.F. Nadel // London: Cohen and West, 1957.
53. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. 2nd edition / E. Penrose. – Oxford University Press.: Oxford, 1995. – 272 p.

54. Sieber N. Capitalism in Russia / In: Economic Objection to the doctrine of John Stuart mill. Capitalism in Russia. – М.: Book house «LIBROKOM», 2012. P.193-205.

55. Webster F. Theories of the information society / F. Webster. – London, New York.: Routledge, 1996. – 32 p. – ISBN: 0-203-96282-6.

Материалы периодических изданий

56. Акерман Е.Н. Особенности формирования и использования интеллектуального капитала в условиях развития «новой экономики» // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – №1. – С.5-8.

57. Алейнова А. А. Развитие сетевых бизнес-структур в современных условиях хозяйствования. Теоретический подход // Terra Economicus. – 2009. – Т. 7, №4-2. – С.1 62-164.

58. Александрович Я. М. Методологические подходы к определению уровня конкурентоспособности продукции // Экономический бюллетень. – 2006. – №7. – С. 86-98.

59. Антропов В. А. Вопросы нормативного соответствия идей Болонского процесса и российских реалий // Проблемы вхождения России в европейское образовательное пространство. Мат-лы зон. совещ., Екатеринбург, 18–20 окт. 2004 г. – Екатеринбург, 2004. – С. 131-139. – ISBN: 5-7996-0306-0.

60. Антропов В. А. Образовательный кластер – новое понятие в системах кадрового обеспечения регионов // Вестник УрФУ. – 2012. – №4. – С. 163-174. – ISSN: 2412-5784.

61. Антропов В. А. Развитие понятийно-терминологического аппарата функционирования сетевых структур / В.А. Антропов, Е.М. Мезенцев // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – №2(58). – С.23-29. – ISSN: 2073-1019.

62. Атуева Э. Б. О современном состоянии развития предпринимательских сетей в России / Э. Б. Атуева, Т.А. Камалова // Научное обозрение. – 2012. – №3-4. – С.41-47. – (Экономика и право).

63. Афоничкин А. И. Формирование модели согласованных цепочек создания ценности в предпринимательских сетях // Вестник Международного института рынка. – 2015. – №1. – С.8-12.

64. Байбакова Е. Ю. Экономические аспекты формирования сетевых организационных структур в российской наукоёмкой промышленности / Е. Ю. Байбакова В.В. Ключков // Управление большими системами. Сб. тр. – 2010. – №30-1. – С.697-721.

65. Барбарук А. И. Омниканальное взаимодействие в сетевых структурах / А.И. Барбарук, С.М. Сергеев // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сб. тр. научной и учеб.-практ. конф. В 3-х Ч. – 2017. – С. 330-336.

66. Бахарева Т. В. Неформальные сети как новый ресурс современной фирмы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – №4(43). – С.64-69.

67. Безрукова Т.Л. Развитие предпринимательских сетей: особенности и тенденции / Т.Л. Безрукова, С.С. Морковина, И.С. Крючков // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – №12. – С.68-72..

68. Бирюкова Ю.А. Использование проектного подхода в управлении сетевыми организациями // Научно-практические исследования. – 2017. – №2(2). – С. 33-34.

69. Богачев Ю.С. Механизмы развития инновационной экономики в современных условиях / Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский, Д.А. Рубвальтер // ЭНСР. – 2009. – №2(45). – С.63-75.

70. Боженко Т. А. Формирование производственно-предпринимательских сетей в Российской экономике // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2012. – №4(26). – С.117-120.

71. Бокова А. В. Креативные индустрии как совокупность сложных сетевых структур // Вестник Томского государственного университета. Культурология и искусствоведение. – 2016. – №1(21). – С.5-12.

72. Большев О. Н. Особенности трансформации сетевых объединений в экономике / О. Н. Большев, А.С. Михайлов // Балтийский регион. – 2014. – №3. – С.41-55.

73. Боровик О.В. Взаимодействие централизованных и сетевых структур в современном обществе / О.В. Боровик, С.В. Сыпачев, А.Р. Мусаев // Актуальные вопросы социогуманитарного знания. История и современность. Межвузовский сб. науч. тр. – Краснодар, 2017. – С. 12-18.

74. Вайлунова Ю. Г. Сетевые структуры и их роль в повышении конкурентоспособности предприятий // Экономика и банки. – 2014. – №2. – С.53-60.

75. Василькова В.В. Сети в социальном познании: от метафоры к метатеории // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2012. – Т. XV. №5(64). – С. 11-24.

76. Вахромов Е. Н. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности / Е.Н. Вахромов, А.П. Ковбас // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2006. – №4(33). – С.141-147.

77. Вертай С. П. Механизм формирования инновационного предпринимательства / С.П. Вертай, В.Н. Штепа, Е.И. Сасевич // Экономика и управление: ежеквартальный научный и производственно-практический журнал Минского университета управления. – 2016. – №4. – С.10-14.

78. Визгунов А. Н. К вопросу перехода от многопрофильных предприятий к сетевым организациям // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики. Сб. науч. тр. 2-й Международной науч.-практ. конф. В 2-х т. – 2016. – С. 57–59.

79. Волков А. В. Методы оценки предпринимательских сетей / А.В. Волков, М.Г. Светуньков // Казанский экономический вестник. – 2013. – №6(8). – С.79-84.

80. Воронина В. Н. Типология сетевых связей между предприятиями приборостроения и их поставщиками и потребителями // МИР. Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – №14. – С.110-115.

81. Воронкин А. С. Социальные сети: эволюция, структура, анализ // Образовательные технологии и общество. – 2014. – Т.17, №1. – С.650-675.

82. Габдрахманов О.Ф. Роль сетевых взаимодействий в сфере услуг в процессах общественного производства // Экономические науки. – 2017. – №147. – С. 35-38.

83. Глумов А. А. Сетевые структуры в экономике и их типология в условиях неоиндустриальных преобразований // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2018. – №2(160). – С.9-16.

84. Гончарова А. А. Сетевое общество. От коммуникационной революции к новой социальной структуре // Коммуникации в информационном обществе: проблемы и возможности. Сб. науч. ст. / ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И. Я. Яковлева»; ГУО «Республиканский институт высшей школы». – Чебоксары, 2017. – С. 72–75.

85. Горянинская О. А. Территориальный принцип развития экономики на основе сетевых предпринимательских структур // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2015. – №4(42). – С.102-105.

86. Граннов ветер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. – 2009. – Т.10, №4. – С. 31-51.

87. Гребенкин А. В. Адаптивное управление промышленными предприятиями региона на принципах сетевого взаимодействия / А.В. Гребенкин, И.О. Блинов; отв. ред. Ю. Г. Лаврикова. // Материалы IV всероссийского симпозиума по региональной экономике. – Екатеринбург, 2017. – С. 87–91.

88. Гребенкина Е. С. Исследование закономерностей развития и существенных параметров диверсифицированных предпринимательских структур // Инженерный вестник Дона. – 2013. – Т.25, №2(25). – С. 77.

89. Гребенюк Д. В. Модели построения торговых сетей // Российское предпринимательство. – 2012. – №23(221). – С. 137-142.

90. Грешонков А. М. Малые предприятия и их взаимодействие в сетевой структуре инновационного предпринимательства, основанное на знаниях / А.М. Грешонков, О.М. Конопкина, Е.В. Баркалова // Актуальные проблемы науки и образования на современном этапе. Сб. научных трудов по мат-лам Всеросс. науч.-практ. конф. – 2018. – С. 307–313.

91. Грибова Е. М. Сетевой принцип организации бизнеса в современной экономике // Академический вестник. – 2009. – №4. – С.86-90. – ISBN: 978-5-94221-124-0.

92. Громашева О. Производство, сбыт и потребление в Санкт-Петербурге: плодородная почва для развития коротких цепочек поставок фермерских продуктов / О. Громашева, Д. Брунори // Лабиринт. Журнал социально-гуманитарных исследований. – 2014. – №2. – С. 35-51.

93. Гусев А.А. Саморазвивающаяся организация как инфраструктура адаптивного управления предприятием // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. – 2013. – №2(18). – С. 94-103.

94. Гусев А. А. Сеть как особый тип координирующих структур в современной экономике / А.А. Гусев, Е.М. Мезенцев // Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики. – 2017. – №10. – С.19-28. – (Экономика и право).

95. Дегтярёва С. В. К вопросу о содержании сетевых отношений и их месте в институциональной структуре национальной экономики / С. В. Дегтярёва, А.А. Земляков // Вестник Омского университета. – 2010. – №1. – С.110-115. – (Экономика).

96. Дзантиева Ф. С. Особенности видов сетевых структур в предпринимательстве // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2015. – №1(3). – С. 303-306.

97. Дроздов Г.Д. Эффективность предпринимательских сетей // Экономическое возрождение России. – 2005. – №2(4). – С 75-86.

98. Егорова Н.Е. Применение количественных методов для анализа сетевых структур // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – №1. С.255-266.

99. Ефимов В.В. К вопросу о сетях в менеджменте // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2012. – №4(4). – С.16-20..

100. Ёлохова И. В. Типологизация регионов России по признаку сформированности кластерно-сетевых структур / И.В. Ёлохова, Е.В. Козоногова, Ю.В. Дубровская // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. – 2016. – №4. – С.160-171. – (Социально-экономические науки).

101. Зибер П. Управление сетью как ключевая компетенция предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №3. – С.92-96.

102. Зорина О.О. Методика оценки сетевого взаимодействия фирм // Вестник Челябинского государственного университета. – 2017. – №14(410). – С.93-101.

103. Иванова Т.Ю. Организационная культура как синергетический инструмент координации в сетевой организации / Т.Ю. Иванова, А.Н. Иванов // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2012. – №1. – С.192-197.

104. Ивашкин М.В. Проблемы организации управления торговыми сетями // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005. – №3–4. – С.66-68.

105. Игнатъев А.Е. Сетевая экономика и образование / А.Е. Игнатъев, Н.А. Портнова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2005. – №1. – С.358-367.

106. Ильченко С.М. Организационные аспекты сетевых структур // Наука о человеке. Гуманитарные исследования. – 2009. – №3. – С.72-82.

107. Исмагилова Л.А. Особенности территориального размещения предпринимательских сетей / Л.А. Исмагилова, Е.С. Брекоткина // Управление экономикой. Методы, модели, технологии. Мат-лы XV междунар. научн. конф. В 2 т. – 2015. – С. 218-224.

108. Калачихин П. А. Формирование цепочек создания ценности в сетевых структурах взаимодействия на основе интеллектуальных технологий / П.А. Калачихин, Ю.Ф. Тельнов // Шестнадцатая Национальная конференция по искусственному интеллекту с международным участием КИИ-2018. Тр. конф.: в 2-х т. – 2018. – С.106-115.

109. Кантемирова М. А. Классификация интегрированных межтерриториальных сетевых структур / Отв. ред. А.А. Горохов // Институты и механизмы инновационного развития. Мировой опыт и российская практика. Мат-лы 3-й международ. науч.-практ. конф. Юго-Западный государственный университет, Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева, Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет Сумский государственный университет. – Курск, 2013. – С. 129-133.

110. Кантемирова М. А. Особенности интегрированных межтерриториальных сетевых структур // Фундаментальные исследования. – 2013. – №10-4. – С. 825-830.

111. Климчук Е. Г. Предпринимательские сети в современной Российской экономике. Виды, процессы формирования и функционирования предпринимательских сетей // Вестник Тамбовского университета.. – 2014. – №6(134). – С.146-150. – (Гуманитарные науки).

112. Коблова Ю. А. Крушение иерархий и феномен «сетевой экономики» // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – №3(42). – С.27-31.

113. Коблова Ю.А. Эволюция форм организации. От иерархий к сетевым структурам // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2013. – №1(5). – С.54-59.

114. Козлова Л. Г. История создания в российской провинции сети поверочных учреждений // Мир измерений. – 2010. – №1. – С.52-53.

115. Комаева Л. Э. Состояние экономического потенциала предпринимательских сетей / Л.Э. Комаева, Н.А. Мардеян // Фундаментальные исследования. – 2016. – №4-1. – С.170-175.

116. Костарева Л. В. Роль сетевых структур в пространственной интеграции экономики региона // Проблемы управления социально-экономическими системами в условиях инновационного развития. Студент и научно-технический прогресс. Сб. науч. тр. IX рег. науч.-практ. конф. и XXXIX студенческой науч. конф. – 2015. – С. 115-120.

117. Костина Г. Д. Сетевой синергизм в условиях горизонтального взаимодействия производственных структур / Г.Д. Костина, М.В. Акульчева // Организатор производства. – 2015. – №3(66). – С.11-18.

118. Котельникова З. В. Развитие розничных сетей как системообразующий элемент трансформации торговли. На примере продовольственного сектора / З.В. Котельникова, отв. ред. В. В. Радаев. // Эволюция торговых форматов в Российском продуктовом ритейле. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – С.29-60. – ISBN: 978-5-7598-0634-9.

119. Котлер Ф. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Ф. Котлер, Р. Ачрол // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. – №2. – С.2-19.

120. Котляров И. Д. Торговые центры как сетевые структуры // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2014. – №7(23). – С.114-121.

121. Кочергин И.Г. История развития средств электросвязи как основы глобальной телекоммуникационной сети (1790–1890) // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №8. – С.285-287. – ISSN: 1815-4964.

122. Кудряшев А.Ф. Развитие, эволюция, коэволюция. Соотношение понятий // Вестник Башкирского университета. – 2012. – Т.17, №1(1). – С. 640-644.

123. Курочкин А. В. Трансформация национального государства в условиях становления сетевого общества // Научные труды Национального авиационного университета. – Т.1, №22. – 2012. – С. 20-22. – (Юридический вестник «Воздушное и космическое право»).

124. Кутер Р. Д. Теорема Коуза // Экономическая теория; под ред. Дж. Иггуэлл, М. Милгейт, П. Ньюмен. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 61–69.

125. Куш С. П. Сетевой подход в маркетинге: российский опыт / С.П. Куш, Д. Рафинеджад, А.А. Афанасьев // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – №1. – С. 81-107.
126. Лаврикова Ю. Г. Концептуальные основы и практика реализации кластерного подхода в регионах России // Региональная экономика. Теория и практика. – 2008. – №22. – С. 21-31.
127. Ларина А. К. Формирование доверия в предпринимательских сетях // Философия социальных коммуникаций. – 2011. – №1(14). – С.87-93.
128. Левяков О. М. Создание сетевых организационных структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2013. – №2-3. – С. 39-47.
129. Леонова Т. В. Формирование музейной сети кубано-черноморья. 1864–1917 годы // Культурная жизнь Юга России. – 2008. – №2. – С. 70-72.
130. Лисин Г. И. Инновации в управлении предпринимательскими сетями // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием. Сб. науч. тр. – Тюмень, 2010. – С. 97-100.
131. Ложкин А. Г. Предпринимательская сеть как противопоставление рынку // Проблемы современной экономики. – Новосибирск, 2012. – №9. – С. 8-10.
132. Лосев А.С. Оценки предпринимательских сетей регионального уровня // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2017. – №2. – С. 195-205.
133. Магомедова А. Н. Розничные торговые сети: особенности и тенденции развития // Инновации и инвестиции. – 2013. – №7. – С.239-243.
134. Мезенцев Е. М. Развитие понятийно-терминологического аппарата функционирования сетевых структур в экономике // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Экономика и право. – 2016. – №1. – С.48-54.
135. Мезенцев Е. М. Характер и тенденции развития предпринимательских сетей Свердловской области // Российское предпринимательство. – 2019. Т. 20, №3. – С.771-788.

136. Мёллер К. Рост стратегических сетей – новые модели создания ценности / К. Мёллер, А. Райала // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т.6, №4. – С. 113-140.

137. Мурзина Г. С. Практика и проблемы функционирования цепей поставок в сетевых структурах / Г.С. Мурзина, В.Ф. Лукиных // Логистика - евразийский мост. Мат-лы XIII Междунар. науч.-практ. конф. – 2018. – С. 193-195.

138. Назарчук А. В. Социальные сети и трансформация политического порядка // Вестник аналитики. – 2007. – №4(30). – С.108-128.

139. Неганов С. А. Оценка эффективности региональных сетевых структур // Экономика и управление: анализ тенденции и перспектив развития. – 2016. – №31-1. – С.70-78.

140. Николаев М. А. Сетевые организационные структуры. Основные понятия, признаки, виды и роль в современной экономике / М.А. Николаев, Б.А. Ступаков // Вестник Псковского государственного университета. – 2014. – №5. – С.3-14. – ISSN: 2413-4708. – (Экономические и технические науки).

141. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – 2003. – Т.4, №3. – С. 61-105.

142. Пожидаев Р. Г. Стратегии интеграции: от вертикально интегрированных компаний к межфирменным сетям // Вестник Воронежского государственного университета. – 2010. – №1. – С.93-102. – (Экономика и управление).

143. Попова Ю. Ф. Формы межфирменных сетей на промышленных рынках // Проблемы современной экономики. – 2008. – №2(30). – С. 30-132.

144. Раевская Е. А. Кластеры как разновидность сетевой структуры // Экономические системы. – 2013. – №1. – С.5-9.

145. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №1. – С.92-97.

146. Романова А.Т. Оценка эффективности предпринимательских сетей / А.Т. Романова, Тхан Тхи Кхан Линь // Транспортное дело России. – 2011. – №9. – С.108-109.

147. Рюэгг-Штюर्म Й. Значение новых сетеобразных организационно-управленческих форм для динамизации предприятий / Й. Рюэгг-Штюर्म, М. Янг // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №6. – С. 106-109.

148. Салихова Р. Р. Управление системой взаимодействия розничных торговых сетей продуктового ритейла с конечными потребителями // Российское предпринимательство. – 2012. – №9. – С.130-134.

149. Сапронова Ю. В. Теоретические аспекты развития сетевой формы организации торгового предприятия / Ю.В. Сапронова, А.В. Цоков // Terra Economicus. – 2012. – Т.10, №2-3. – С.89-92.

150. Симонова В.Л. Оценка эффективности сетевого межфирменного взаимодействия / В.Л. Симонова, К.Б. Рыбалко // Журнал экономической теории. – 2011. – №4. – С.215-219.

151. Слесаренко О.А. Формирование предпринимательских сетей в экономике // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2013. – №2(6). – С.86-90.

152. Смольянинова Е. Г. Специфика предпринимательских сетей в России. Предпосылки возникновения, развитие, экспансия на региональные рынки // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №8(54). – С.97-102.

153. Созинов П.А. Исследование сетевых коммуникаций предпринимательских структур // Новая наука: От идеи к результату. – 2016. – №4-1. – С. 200-202.

154. Сравнительный анализ структуры локальных предпринимательских сетей / О.М. Зверева [и др.] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – №8(90). – С. 31.

155. Старцева Т. Е. Предпринимательские сети и их роль в деятельности инновационных и научно-исследовательских предприятий / Т. Е. Старцева, Е.В. Смирнова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №4(17). – С.74-81.

156. Тамбовцев В. Л. Институты и механизмы координации экономической деятельности // Институциональная экономика. Развитие, преподавание, приложения. Тезисы междунар. конф. – М.: Государственный университет управления, 2009.

157. Трапезникова Е. В. Розничные торговые сети. Перспектива развития в городах с малой численностью населения / Е. В. Трапезникова, Т. Г. Любинецкая // Труды Братского государственного университета. – 2014. – Т. 1, №1. – С. 176-179. – (Экономика и управление).

158. Трефилова И. Н. Развитие сетевой организации предпринимательских структур // Теория и практика сервиса. Экономика, социальная сфера, технологии. – 2015. – №4(26). – С.15-20.

159. Трифонов Ю. В. Перспективы перехода от многопрофильных предприятий к сетевым организационным структурам / Ю.В. Трифонов, А.Н. Визгунов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2016. – №3. – С. 161-169.

160. Трунов С. В. Условия эффективности сбытовой сети // Социально-экономические и технические системы. Исследование, проектирование, оптимизация. – 2011. – Т.60, №3. – С.65-71.

161. Тульчинский Г. Л. Социальные сети. Угрозы манипулирования / Г.Л. Тульчинский, А.А. Лисенкова // Идеи и идеалы. – 2016. – Т.2, №4(30). – С. 38-42.

162. Усик Н. И. Использование синергетического эффекта в конкурентной борьбе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2003. – №.2(13) – С.51-58.

163. Фасслер М. Действительность компьютеризованных сетей // Философско-антропологические исследования. – Курск, 2006. – С. 253-261.

164. Фоменко Е.В. Кластерный подход как метод повышения конкурентоспособности экономики / Е. В. Фоменко, В. В. Антошкина // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2013. – №4. – С. 278-286.

165. Хаджинова Е. В. Теоретические подходы к управлению предпринимательскими сетями и отношениями в них // Економічний простір. – 2014. – №90. – С. 223-232.

166. Хазаров А. К. Методологические основы формирования эффективной организационной формы функционирования торговой фирмы // Транспортное дело России. – 2009. – №12. – С.112-114.

167. Хуснутдинов Р. Н. Функционирование предпринимательских сетей отраслевого сектора экономики с учетом принципов институционального подхода / Р.Н. Хуснутдинов, Н.В. Каленская // Горизонты экономики. – 2018. – №6.(46). – С. 59-63.
168. Цой М. К. Функционирование сетевых структур в современном мире // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2014. – №3(11). – С. 95-99.
169. Черных Л. В. Формирование и развитие сетевых структур / Л.В. Черных, И.А. Авдеева // Актуальные направления научных исследований XXI века. Теория и практика. – 2015. – Т.3, №3. – С.221-224.
170. Шеломенцев А. Г. Интегративные механизмы эффективной организации в российских университетах. / А.Г. Шеломенцев, В.А. Антропов // Актуальные проблемы современности. – 2012. – №9(89). – С.4-12. – (Экономика).
171. Шенцева Е. А. Понятие «сеть» как объект философского осмысления // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2011. – Т. 2, №2. – С.147-156.
172. Шнорр Ж. П. Основы идентификации сетей в торговле на потребительском рынке территории // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2012. – №1(2). – С. 76-83.
173. Шнорр Ж. П. Теоретические аспекты формирования торговых бизнес-сетей на потребительском рынке территории // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2012. – №2. – С. 13.
174. Щеблыкин О.В. Эволюция системы военно-морского образования в России // Морской сборник. – 2013. – Т.1992, №3. – С. 57-66.
175. Burt R. Models of network structure // Annual Review of Sociology. – 1980. – Vol. 6. – P. 79-141.
176. Dalman C. J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22, №1 (april). – P. 141-162.

177. Davidsson P. The role of social and human capital among nascent Entrepreneurs / P. Davidsson, B. Honig // *Journal of Business Venturing*. – 2003. – Vol. 18(3). – P. 301-331.
178. Dyer J. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage / J. Dyer, H. Singh // *Academy of Management Journal*. – 1998. – Vol. 23. – P. 660-679.
179. Freeman L. Centrality in social networks, conceptual clarifications // *Sociol Networks*. – 1979. – Vol. 1. – P. 215-236.
180. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // *Harvard Business Review*. – 1972. – Vol. 50 (July-August), №4. – P. 37-46.
181. Haggins R. The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure // *Entrepreneurship and Regional Development*. – 2000. – №12. – P. 111-135.
182. Hakansson H. International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach. // Chichester. John Wiley & Sons. – 1982. – P. 10-27.
183. Havnes P. A. A panel study of firm growth among SMEs in Networks / P.A. Havnes, K. Senneseth // *Small Business Economics*. – 2001. – Vol. 16(4). – P. 293-302.
184. Homans G. C. The Small Warship / G.C. Homans // *American Sociological Review*. – (June. 1946). – Vol.11.– №3. – P.294-300.
185. Jones C. General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / C. Jones, W. Hesterly, S.A. Borgatti // *Academy of Management Review*. – 2003. – №22(4). – P. 32.
186. Klyver K. Influence of social network structure on entrepreneurship participation -a study of 20 national cultures / K. Klyver, K. Hindle, D. Meyer // *International Entrepreneurship Management Journal*. – 2008. – Vol. 4(3). – P. 331-347.
187. Lang T. Crisis? What Crisis? The Normality of the Current Food Crisis // *Journal of Agrarian Change*. – 2010. – Vol.10, №1(January). – P.87-97.
188. Macneil I. Reflection on Relational Contract // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1974. – №41 – P. 541-546.

189. Miles R. E. Network Organizations: New Concepts for New Forms / R.E. Miles, C.C. Snow // *California Management Review*. – 1986. – Vol.28, №3. – P. 62-73.

190. Neergaard H. The impact of gender, social capital and networks on business ownership -a research agenda / H. Neergaard, E. Shaw, S. Carter // *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*. – 2005. – Vol. 11(5). – P. 338-357.

191. Reardon T. The Economics of the Food System Revolution / T. Reardon, C.P. Timmer // *Annual Review of Resource Economics*. – 2012. – №4(1, August). – P.225-264.

192. Roy W.G. Interlocking Directorates and Communities of Interest Among American Railroad Companies, 1905 / W.G. Roy, Ph. Bonacich // *American Sociological Review*. – 1988. – Vol. 53. – P. 368-379.

193. Webser J. Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain // *The Journal of Strategic Information Systems*. – 1995. – Vol.4, №1. – P. 31-42.

194. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. – 1979. – Vol.22, №2. (Oct.). – P. 233-261.

Электронные ресурсы

195. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития и интеграции на основе становления шестого технологического уклада. Из научного доклада на Научном совете РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, конкурентоспособности и устойчивому развитию Российской академии наук 29 января 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://misk.inesnet.ru/wp-content/uploads/PC122013/PC2013-12-194-232-sy-glaziev.pdf>

196. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/index.php

197. Наличие сети розничной торговли. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

198. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2009/12/30/torgovlya-dok.html>

199. Олескин А. В. Биополитика. Политический потенциал современной биологии: философские, политологические и практические аспекты. Коэволюция. – (Библиотека «Полка букиниста»). [Электронный ресурс]. URL: http://society.polbu.ru/oleskin_biopolitics/ch08_all.html

200. Попов Е.В. Институциональный анализ процессов производства новых знаний / Е.В. Попов, М.В. Власов // Montenegrin journal of economics. – 2006. – №4. – С. 135-145. [Электронный ресурс]. URL: http://www.mnje.com/sites/mnje.com/files/06_popov.pdf

201. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации // Интернет-портал Правительства России. [Электронный ресурс]. URL: http://archive.government.ru/media/2013/3/25/55481/file/prognoz_2030.pdf

202. Синергетика и сетевая реальность / Т.С. Ахромеева [и др.] // Препринты ИПМ им. М.В. Келдыша. – 2013. – №34. – 32 с. [Электронный ресурс]. URL: http://spkurdyumov.ru/uploads//2014/09/ahromeeva_t_s_malineckii_g_g_mitin_n_a_toropygina_s_a_sinerg.pdf

203. Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ / Аузан А.А. [и др.] // Доклад ЦСР. – М., 2017. – 187 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/09/Report-SF.pdf>

204. Структурная статистика предприятий // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/

205. Шестак В. П. Сетевое образование: лучшие отечественные и зарубежные практики / В.П. Шестак, Е.Б. Весна, В.Н. Платонов // Современные проблемы

науки и образования. – 2013. – №6. [Электронный ресурс]. URL: www.science-education.ru/113-10981