

УДК 330.334.7

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. ВИДЫ, ПРОЦЕССЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ**

© Елена Геннадьевна КЛИМЧУК

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина,  
г. Тамбов, Российская Федерация, аспирант, кафедра политической экономии  
и мирового глобального хозяйства, e-mail: elena\_smol\_007@mail.ru

Представлена характеристика предпринимательских сетей в современной экономике. Дано понятие «предпринимательской сети» в зависимости от сферы деятельности и формы хозяйственных связей бизнес-субъектов предпринимательской сети. Представлена современная классификация предпринимательских сетей, различающихся по целям создания, по отраслевой принадлежности, по направлениям взаимодействия сетевых партнеров, по степени взаимоучастия в капиталах сетевых партнеров, по уровню корпоративного управления, по количеству участников, по территориальному размещению, по инструменту интеграции. Рассмотрены процессы и этапы их формирования, которые включают в себя комплекс управленческих решений и действий по их реализации, в результате которых несколько бизнес-единиц начинают функционировать как сетевые партнеры. Рассмотрено состояние, условия и проблемы развития предпринимательских сетей в современной российской экономике. Так, до настоящего времени предпринимательские сети в России использовались для решения тактических задач и создания компаниями сильной позиции на рынке. Сегодня сетевые отношения позволяют объединить их участников в единый технологический комплекс и получать добавленную стоимость посредством совместного использования нововведений на нескольких предприятиях. Объединение усилий группы предприятий при разработке инноваций снижает затраты каждого участника по их финансированию.

*Ключевые слова:* предпринимательские сети; сетевые партнеры; кластер; бизнес-единица; классификационный признак предпринимательских сетей.

Понятие «сеть» в отечественной экономической науке в основном используется для описания деятельности фирмы в сфере распределения. Это связано в первую очередь с активной экспансией наработок теории маркетинга в смежные науки, в т. ч. и в экономическую теорию. Поэтому под предпринимательской сетью довольно часто понимают торговые сети. Подобный подход к определению данного понятия не отражает его суть, т. к. предпринимательские сети – это, прежде всего, форма хозяйственной связи между независимыми бизнес-субъектами, основанная на социальных механизмах. Распределительные сети – это тоже форма хозяйственной связи, но в ее основе лежит механизм администрирования, в большинстве случаев основанный на переплетении прав собственности.

Предпринимательские сети можно рассматривать в качестве экономических кластеров. Кластер – объединение отдельных элементов (составных частиц) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации определенной цели. Кластеры могут охватывать различные предпринимательские структуры, представителей органов

государственной власти, учреждения науки и образования, центры стандартизации, торговые ассоциации и т. д. А.Н. Асаул дает следующее определение данного понятия: «Кластер – это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно участвующих в предпринимательской деятельности, характеризующихся общностью направлений этой деятельности и дополняющих друг друга» [1]. Эти субъекты объединяются на основе долгосрочных контрактов с целью эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Дополняя друг друга, они получают возможность для достижения более высоких результатов. Несмотря на близость понятия «кластер» с понятием «предпринимательские сети», они отражают принципиально разные коалиционные образования предпринимателей. В кластерах субъекты объединяются на основе формальных контрактов, которые пресекают возможное проявление оппортунистического поведения участников. В предпринимательских сетях основой хозяйствен-

ной интеграции выступает неэкономический механизм – доверие. Формальные договора между участниками предпринимательских сетей являются не более чем соблюдением условностей, которые требуют представители органов государственной власти.

Предпринимательская сеть представляет собой комплекс бизнес-единиц (сетевых партнеров), которые функционируют самостоятельно в режиме взаимодействия со своими сетевыми партнерами. Они осуществляют свою производственно-хозяйственную деятельность с определенной степенью согласованности, вырабатывая тактические и стратегические управленческие решения, общие для всех участников предпринимательской сети. Таким образом, она (сеть) выступает как объект управления.

Для более полного понимания процессов формирования и функционирования предпринимательских сетей необходимо учитывать их типологические особенности.

Наиболее часто при классификации корпоративных структур (наиболее близких к предпринимательской сети) используют в качестве базовых классификационных признаков степень имущественного контроля внутри группы, организационно-правовую форму участников, жесткость взаимосвязей.

Этот подход не отражает особенности предпринимательских сетей, сохраняющих, как правило, организационно-правовые формы сетевых партнеров и не исчерпывает их все разновидности.

Задачи, которые ставят бизнес-единицы при их вхождении в предпринимательскую сеть, могут быть следующими: выживание, увеличение прибыли, дальнейшее развитие.

Задачу выживания ставит перед собой бизнес-единица при неблагоприятных изменениях факторов внешней или внутренней среды. В этом случае вхождение бизнес-единицы в предпринимательскую сеть должно позволить либо избежать, либо минимизировать грядущие потери.

Задача увеличения прибыли связана со снижением производственных и закупочно-сбытовых издержек или с увеличением производства и продаж продукции бизнес-единицы.

Задача дальнейшего развития связана с выбором эффективных стратегий бизнеса, проектированием нового продукта или раз-

работкой новых направлений деятельности и созданием базы для его реализации [2].

Формирование предпринимательской сети актуально для бизнес-единиц любых отраслей, осуществляющих любые виды деятельности. В то же время отраслевая специализация определяет своеобразие потребностей и возможностей во взаимодействии соответствующих предприятий и организаций. Бизнес-единицы в процессе взаимодействия осуществляют различные виды и методы кооперации ради достижения поставленных целей.

Все многообразие предпринимательских сетей в современной российской экономике различается:

- 1) по целям создания:
  - направленные на повышение эффективности производства сетевых партнеров;
  - направленные на повышение эффективности сбыта;
  - направленные на повышение эффективности ресурсного обеспечения;
  - направленные на повышение эффективности управления;
  - направленные на повышение эффективности НИР и ОКР;
  - направленные на получение дополнительных финансовых ресурсов (доступ к инвестициям);
  - направленные на снижение рисков, опасностей, угроз;
  - направленные на усиление конкурентных позиций;
  - направленные на усиление безопасности предпринимателя и бизнеса;
  - направленные на достижение нескольких выше названных целей;
- 2) по отраслевой принадлежности:
  - предпринимательские сети в промышленности;
  - строительстве других отраслях;
- 3) по направлениям взаимодействия сетевых партнеров:
  - производственно-кооперированные;
  - ресурсно-кооперированные;
  - сбытово-кооперированные;
  - управленческо-кооперированные;
  - кооперированные в сфере НИОКР;
  - финансово-кооперированные;
  - комплексно-кооперированные [1];
- 4) по степени участия в капиталах сетевых партнеров:

- с автономным капиталом, без его консолидации;
  - с частным объединением активов отдельных участников;
  - с владением материнской компанией контрольного, блокирующего или полного пакетов акций других участников;
- 5) по уровню корпоративного управления:
- сети, в которых сетевые партнеры согласуют элементы, разделы своих планов, имеющих взаимный интерес;
  - сети, в которых сетевые партнеры отдельные функции (элементы) управления интегрируют на договорной основе;
  - сети, в которых сетевые партнеры совместно реализуют корпоративную программу с помощью определенных централизованных органов управления;
- 6) по количеству участников:
- малые;
  - средние;
  - крупные;
- 7) по территориальному размещению:
- в одном городе (области);
  - в одном регионе;
  - межрегиональные;
  - национальные;
  - межнациональные;
- 8) по инструменту интеграции:
- бизнес-единицы взаимодействуют на основе заключенных между ними контрактов;
  - на основе стратегических договоров;
- на основе целевых программ.

Параметры предпринимательской сети должны отвечать следующим требованиям эффективности:

- 1) целевая направленность предпринимательской сети должна соответствовать или сочетаться с целями бизнес-единиц, сетевых партнеров;
- 2) отраслевая принадлежность предпринимательской сети определяется специализацией входящих в нее бизнес-единиц и должна соответствовать целям и задачам входящих в нее сетевых партнеров;
- 3) направление взаимодействия сетевых партнеров должно обеспечивать вид и глубину кооперации, необходимой для достижения целей вхождения бизнес-единиц в сеть;
- 4) степень участия в капиталах участников связана с личностной стратегией собственника. Высокая степень участия

снижает свободу действий сетевых партнеров, частичное взаимодействие способствует их сплочению [1].

В условиях совместной реализации многочисленных сложных проектов, на которых в значительной степени замкнута вся деятельность сетевых партнеров, взаимодействие в их капиталах представляется целесообразным, если:

- 1) количество сетевых партнеров является достаточным для решения их проблем на основе максимальной кооперации их возможностей, ограниченным по возможностям эффективной координации их деятельности и управления без создания специальных структур;
- 2) состояние и величина потенциала предпринимательской сети определяется локальными потенциалами сетевых партнеров и условий их кооперации. Они должны обеспечивать достижение поставленных целей;
- 3) территориальное размещение предпринимательской сети обеспечивает управляемость или скоординированность, допустимые по затратам и надежности транспортные потоки, благоприятность внешней среды.

Процесс формирования предпринимательских сетей включает комплекс управленческих решений и действий по их реализации, в результате которого несколько бизнес-единиц начинают функционировать как сетевые партнеры.

Процесс формирования предпринимательской сети включает следующие основные стадии:

- 1) выявление проблем бизнес-единицы и создание возможностей их решения в рамках сетевого партнерства;
- 2) формулировка целей вхождения в предпринимательскую сеть;
- 3) подбор сетевых партнеров (или предпринимательской сети): цели которых сочетаемы или адекватны, параметры которых обеспечивают эффективную кооперацию и взаимодействие бизнес-единиц.
- 4) обоснование структуры формируемой предпринимательской сети и методов взаимодействия, выработки и реализации общих управленческих решений (управления и кооперации) [3].

Вышеизложенное характеризует виды и принципы формирования предпринимательских сетей, что является основой их функ-

ционирования и развития в современной российской экономике.

Рост конкуренции на российском рынке постепенно увеличивает количество компаний, ориентированных на долгосрочные цели, использующие современные технологии, западные стандарты управления и фокусирующие внимание на создании высокой потребительской ценности для сохранения существующих и привлечения новых покупателей.

Предпринимательские межфирменные сети обладают хорошей ресурсной базой, ориентированы на увеличение прибыли, достижение компанией благоприятной рыночной позиции, а также на развитие инноваций. Долгосрочное сотрудничество и опыт, полученный в результате регулярного взаимодействия бизнес-единиц предпринимательских сетей, позволяет им изучить потребности друг друга и совместными усилиями решать рыночные проблемы. При этом сети остаются динамичными благодаря необходимости поиска решений, которые устраивали бы каждого их участника [3].

До настоящего времени предпринимательские сети в России использовались, главным образом, для решения тактических задач и создания компаниями сильной позиции на рынке.

Сетевые отношения позволяют объединить их участников в единый технологический комплекс и получать добавленную стоимость посредством совместного использования нововведений на нескольких предприятиях. Объединение усилий группы предприятий при разработке инноваций снижает затраты каждого участника по их финансированию. Межфирменные отношения также позволяют концентрировать ресурсы их участников на разработке и внедрении нововведений и распределять совместно полученную выгоду между всеми бизнес-единицами. При этом фирма, производящая наукоемкую продукцию, как правило, является центральной в межфирменных отношениях.

Особой формой развития межфирменных отношений является организация крупными корпорациями бизнеса в форме сети связанных между собой дочерних или полностью независимых фирм. Выступая в качестве центральной фирмы в сети, корпорации, таким образом, формируют новые центры

роста. Сетевая форма организации бизнеса позволяет им использовать преимущества малого бизнеса для развития крупного. Однако в России развитие данной формы организации бизнеса сдерживается нежеланием крупных компаний делегировать свои полномочия сетевым партнерам. Поэтому в качестве альтернативы формируются авторитарные холдинги, в которых есть единый центр и множество независимых друг от друга бизнес-единиц, способных работать в проектно-режиме [4].

Новые знания и инновации определяют конкурентоспособность предприятий, но в России инновационная деятельность развивается медленными темпами. Основными факторами, сдерживающими инновационную деятельность российских предприятий, являются финансовые и организационно-правовые проблемы. Среди них – недостаток собственных финансовых средств, ограниченность инвестиций, невыгодные условия долгосрочного кредитования, несовершенство законодательства в части гарантий инвесторам, правового регулирования отношений по поводу интеллектуальной собственности, а также неурегулированность отношений предприятий с научными организациями и венчурными структурами [5].

Проведенные Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ опросы 800 руководителей предприятий одиннадцати отраслей промышленности подтвердили низкий уровень инновационной активности в промышленности большинства регионов России. Более 30 % руководителей предприятий не видят необходимости осуществлять нововведения из-за невысокого уровня конкуренции на рынке. 60 % руководителей объясняют инновационную пассивность своих предприятий наличием трудностей внешнего характера. Более 90 % инновационных проектов предприятия финансируют за счет собственных доходов. При этом основным источником финансирования инноваций на 80 % российских предприятий является их собственная прибыль. Объясняется это в первую очередь недостатком кредитных ресурсов и бюджетных инвестиций [6].

Участие государства в финансировании инноваций и внедрении их результатов ограничивается 6–9 % и имеет тенденцию к сокращению. Не существует налоговых и иных

льгот для предприятий, реализующих инновационные проекты. По-прежнему для большинства компаний малодоступны кредиты банков. Менее 10 % фирм развивают инновации совместно с зарубежными партнерами, внедряя новые технологии, машины и оборудование. Только 3 % предприятий получили доступ к новым технологиям зарубежных партнеров, менее 5 % освоили новые рынки сбыта.

Доля затрат на исследования и разработки в ВВП России намного ниже, чем в развитых странах. По размерам финансирования науки Россия попала в группу стран со средним и даже низким научным потенциалом. В настоящее время в федеральном бюджете России на науку приходится 2 % из общей суммы расходов. Государство практически не стимулирует развитие инновационных проектов. Основные инновационные ресурсы и затраты на инновации, по оценкам специалистов, сосредоточены в средних и малых частных фирмах, многие из которых имеют смешанную (с иностранной) форму собственности. При этом межфирменные отношения являются одним из механизмов передачи знаний. Сетевые связи между фирмами, которые производят, распространяют и используют знания, как правило, позволяют с меньшим риском и затратами реализовывать совместные проекты, причем не только на двухсторонней, но и многосторонней основе [5].

Таким образом, в современной российской экономике предпринимательские сети служат удобной формой реализации нововведений и инновационных проектов, так как позволяют объединять финансовые и интеллектуальные ресурсы партнеров.

1. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтеева Г.Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей: монография / под ред. А.Н. Асаула. СПб., 2004.
2. Морковина С.С., Азарова Н.А. Механизм сетевого развития предпринимательских структур. М., 2011.
3. Попова Ю.Ф. Предпринимательские сети в современной российской экономике // Креативная экономика. 2008. № 8 (20). С. 32-38.
4. Орешиков А. Интегрированные цепочки производства и практика их создания // Экономист. 2006. № 11. С. 22-26.
5. Бекетов И. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. 2004. № 5.
6. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 12.04.2014).

1. Asaul A.N., Skumatov E.G., Lokteeva G.E. Metodologicheskie aspekty formirovaniya i razvitiya predprinimatel'skikh setey: monografiya / pod red. A.N. Asaula. SPb., 2004.
2. Morkovina S.S., Azarova N.A. Mekhanizm setevogo razvitiya predprinimatel'skikh struktur. M., 2011.
3. Popova Yu.F. Predprinimatel'skie seti v sovremennoy rossiyskoy ekonomike // Kreativnaya ekonomika. 2008. № 8 (20). S. 32-38.
4. Oreshnikov A. Integrirovannye tsepochki proizvodstva i praktika ikh sozdaniya // Ekonomist. 2006. № 11. S. 22-26.
5. Beketov I. Perspektivy razvitiya natsional'noy innovatsionnoy sistemy Rossii // Voprosy ekonomiki. 2004. № 5.
6. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki. URL: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 12.04.2014).

Поступила в редакцию 07.05.2014 г.

UDC 330.334.7

BUSINESS NETWORKS IN MODERN RUSSIAN ECONOMICS. TYPES, PROCESSES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF BUSINESS NETWORKS

Elena Gennadyevna KLIMCHUK, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, Russian Federation, Post-graduate Student, Political Economy and World Global Economy department, e-mail: elena\_smol\_007@mail.ru

The characteristics of business networks in the modern economics is presented. The concept of "business network", depending on the scope and form of economic relations business of business network, is given. Modern classification of business networks, differing objectives of the creation, by industry sector, in areas of interaction network partners by raising capital in network partners, the level of corporate governance, the number of participants on the territorial placement on tool integration is presented. The processes and stages of their formation, which include a set of management decisions and actions to implement them, which resulted in several business units begin to function as network partners are considered. The state of the conditions and problems of development of entrepreneurial networks in modern Russian economy is considered. So far business networks in Russia used to solve tactical problems and the creation of companies a strong position in the market. Today the network relationship can combine their participants into a single technological complex and receive added value by sharing innovations in several enterprises. Combining efforts with the group of companies developing innovation reduces the costs of each participant on their funding.

*Key words:* business networks; network partners; cluster; business unit; classification feature of enterprise networks.