

Вестник МИРБИС. 2020. № 3 (23): С. 49–62.

Vestnik MIRBIS. 2020; 3(23):49–62.

Научная статья

УДК 338.24: 334.7: 332.012

DOI: 10.25634/MIRBIS.2020.3.6

Роль предпринимательства в информационной парадигме развития экономики и некоторые подходы к проектированию предпринимательских сетей

Марина Анатольевна Метелева

Институт научных исследований проблем управления, Кемерово, Россия, imr42meteleva@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5785-8409>.

Аннотация. В основе современной парадигмы развития общества, лежит информационно-технологическая модель взаимодействия производительных сил — экономика знаний, характерными чертами которой являются: признание информации и знаний в качестве источников производительности, тотальное влияние новых технологий на общественные процессы, сетевая логика взаимодействия хозяйствующих субъектов. Страны, принявшие принципы экономики знаний в качестве основной движущей силы прогресса, в условиях глобализации получают значительные преимущества для национального развития. В связи с этим актуальными являются задачи, направленные на разработку эффективных механизмов реализации идей информационализма на всех уровнях национальной экономики.

В статье выдвинута гипотеза о том, что формой хозяйственной деятельности, в рамках которой наиболее полно реализуются преимущества информационной парадигмы развития экономики, является предпринимательство, организованное на основе сетевого взаимодействия заинтересованных сторон. Для подтверждения гипотезы поставлены следующие задачи: показать роль предпринимательства в информационной парадигме развития экономики; выявить отличительные особенности предпринимательской деятельности, которые наиболее всего отвечают принципам информационной парадигмы развития общества; исследовать существующие методические подходы к оценке возможностей потенциальных сетевых акторов.

В результате с использованием методов анализа, сравнения, аналогии, дедукции, системного и сетевого подходов: показана особая роль предпринимательства в современной модели развития экономики как источника инновационной производительности, обеспечивающего реализацию идей информационализма, а также определены методические подходы к формированию эффективного состава предпринимательских сетей в соответствии с отличительными критериями предпринимательства, способствующие максимальной реализации данной роли.

Полученные результаты являются частью методического подхода к развитию сетевых форм организации предпринимательской деятельности в условиях новой парадигмы экономики.

Ключевые слова: информационализм, предпринимательство, сеть, ресурсный подход, экономический потенциал, стейкхолдерская стоимость, предпринимательский потенциал.

Для цитирования: Метелева М. А. Роль предпринимательства в информационной парадигме развития экономики и некоторые подходы к проектированию предпринимательских сетей / М. А. Метелева // Вестник МИРБИС. 2020. № 3 (23). С. 49–62. doi: 10.25634/MIRBIS.2020.3.6.

JEL: D02; D23; D85; M10

Original article

The role of entrepreneurship in the information paradigm of economic development and some approaches to designing entrepreneurial networks

Marina A. Meteleva

Institute for management research, Kemerovo, Russia. imr42meteleva@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5785-8409>.

Abstract. The modern paradigm of the society development is based on the information technology model of the interaction of productive forces – the knowledge economy, the characteristic features of which are: the recognition of information and knowledge as sources of productivity, the total impact of new technologies on social processes, the network logic of social development processes. Countries that have adopted the knowledge economy as the main driving force behind progress in the context of globalization have significant benefits for national development. In this regard, tasks aimed at developing effective mechanisms for implementing the ideas of informationalism at all levels of the national economy are relevant.

The hypothesis is put forward in the article that entrepreneurship, organized in the form of network interaction of

interested parties is the form of economic activity, which most fully realized the advantages of the informational paradigm of economic development. To confirm the hypothesis, the following tasks were set: to show the role of entrepreneurship in the information paradigm of economic development; to identify the distinctive features of entrepreneurial activity that are most consistent with the principles of the information paradigm of the economic development; explore existing methodological approaches to assessing the capability of potential network actors. In article using the methods of analysis, comparison, analogy, deduction, system and network approaches the special role of entrepreneurship in the modern model of economic development as a source of innovative productivity, providing the implementation of informational ideas is shown, and also methodological approaches to the formation of an effective composition of enterprise networks in accordance with distinctive criteria for entrepreneurship, contributing to the maximum implementation of this role are identified.

The conclusions of article are part of a methodological approach to the development of network entrepreneurial activities forms in the new paradigm of the economy.

Keywords: informationalism, entrepreneurship, innovation, network, resource approach, economic potential, stakeholder value, entrepreneurial potential.

For citation: Meteleva M. A. The role of entrepreneurship in the information paradigm of economic development and some approaches to designing entrepreneurial networks. M. A. Meteleva. *Vestnik MIRBIS*. 2020; 3(23):49–62. (In Russ.). doi: 10.25634/MIRBIS.2020.3.6.

JEL: D02; D23; D85; M10

Введение

В основе современной парадигмы развития общества, лежит информационно-технологическая модель взаимодействия производительных сил — экономика знаний, в которой источником производительности является воздействие знания на само знание [Кастельс, 2000, с. 39]. Характерными чертами информационной парадигмы развития экономики являются: признание информации и знаний в качестве источников производительности; тотальное влияние новых технологий на общественные процессы; сетевая логика процессов развития, обеспечивающая гибкую адаптацию процессов развития к постоянно меняющимся условиям.

Страны, принявшие концепцию экономики знаний в качестве основной движущей силы прогресса, в условиях глобализации получают значительные преимущества для национального развития. В связи с этим актуальными являются задачи, направленные на разработку эффективных механизмов реализации идей информатизма на всех уровнях национальной экономики.

В статье выдвинута гипотеза о том, что формой хозяйственной деятельности, в рамках которой наиболее полно реализуются преимущества информационной парадигмы развития экономики, является предпринимательство, организованное в виде сетевого взаимодействия заинтересованных сторон.

Отсюда, цель работы заключается в демон-

страции особой роли предпринимательства в информационной модели развития экономики и определении методических подходов к формированию эффективных предпринимательских сетевых структур, способствующих максимальной реализации данной роли. Исходя из цели работы, объектом исследований является предпринимательство как особая форма организации экономических отношений, предметом исследования — методические подходы к оценке возможностей потенциальных акторов предпринимательских сетей.

В работе необходимо решить следующие задачи:

- показать роль предпринимательства в информационной парадигме развития экономики;
- выявить отличительные особенности предпринимательства наиболее всего отвечающие принципам информационной парадигмы развития общества;
- исследовать существующие методические подходы к оценке возможностей потенциальных сетевых акторов;
- определить методические подходы к формированию эффективного состава предпринимательских сетей в соответствии с отличительными критериями предпринимательства.

Роль предпринимательства в информационной парадигме развития экономики

В последние четыре десятилетия возникли и развиваются производственно-технологические отношения нового типа, определяемые в термини-

нологии М. Кастельса как информационные. Специфика информационного способа развития обусловлена модернизацией функционала производительных сил, который определяет величину прибавочной стоимости. Так, при аграрном способе производства источником развития является экстенсивное вовлечение в производственный процесс трудовых усилий и природных ресурсов. При индустриальном способе развития повышение производительности производства достигается за счет вовлечения в процесс, наряду с трудовыми ресурсами, машин, научных открытий, новых источников энергии. При этом, рабочая сила является неотъемлемым механизмом функционирования орудий труда. В постиндустриальной парадигме развития экономики и общества меняется конфигурация взаимодействия производительных сил — труд отделяется от средств труда и выполняет функции настройки и контроля машин и технологий. Знания и информация являются ключевыми элементами развития экономических систем любого типа, однако, революционным признаком информационного общества становится возникновение нового источника производительности — технологий генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации. Современная технологическая революция характеризуется изменением роли знаний и информации в качестве предметов труда к их использованию для генерирования знаний и создания устройств их обработки и коммуникаций «в кумулятивной петле обратной связи между инновацией и направлениями их применения» [Кастельс, 2000, с. 51]. Специфическим отличием информационного способа развития от информационной модели является признание в качестве главного источника производительности воздействие знания на само знание.

М. Кастельс выделяет пять фундаментальных характеристик информационной парадигмы развития общества:

1. Информация, как элемент производительных сил, из предмета труда — объекта, на который направлены преобразовательные воздействия рабочей силы, переходит в категорию средств труда — механизмов посредством которых труд воздействует на ресурсы.
2. Новые технологии оказывают тотальное

влияние на все виды человеческой деятельности, так как информация стала неотъемлемым элементом общественных процессов.

3. Информационные технологии формируют сетевую логику общества и его подсистем, обслуживая растущую сложность взаимодействий их элементов, и, обеспечивая гибкое взаимодействие структурированных и неструктурированных элементов в процессах развития.
4. Информационно-технологическая модель развития экономики является гибкой по отношению к постоянно меняющимся условиям и характеристикам субъектно-объектного состава экономической системы, она способна к реконфигурации без разрушений посредством перегруппировки компонентов и их модификации.
5. Интеграция организаций и индивидов в стратегических альянсах и совместных проектах способствует конвергенции технологий микроэлектроники, телекоммуникаций, оптической электроники, компьютерных разработок, геномной инженерии, формируя единую технологическую систему развития общества.

Экономическая система, в основе которой лежит информационная модель взаимодействия производительных сил в изменчивых условиях глобализации, основанная на сетевых формах организации и инновационной природе создаваемого продукта, получила название экономики знаний. Наиболее успешными признаны сетевые модели развития общества, применяемые в странах Скандинавии и северной Европы: Финляндии, Швеции, Норвегии, Дании, Исландии и Эстонии.

Страны, находящиеся на разных уровнях развития экономики, принявшие знание в качестве основной движущей силы прогресса, в условиях глобализации получают следующие преимущества [Роутти, 2010]:

- индустриально развитые страны, которые располагают капиталом передовых технологий и высококвалифицированной рабочей силы, реализуют глобальные конкурентные возможности, поставляя на мировой рынок продукцию высокотехнологичных производств и высококвалифицированные услуги;

- ресурсно-ориентированные экономики укрепляют конкурентные позиции в качестве поставщиков продукции и услуг, произведенных на базе современных технологий и достигают состояния устойчивого развития;
- развивающиеся страны форсируют процессы развития и внедрения современных технологий, и, как следствие, создают привлекательные инвестиционные условия для интеграции в мировое сообщество.

Таким образом, в новой парадигме развития общества устойчивый экономический рост представляет собой спираль производительности, каждый виток которой обусловлен синтезом инноваций на основе взаимодействия тезиса — информации и произведенных на ее основе новых знаний, и антитезиса — традиционных правил и технологий, сопротивляющихся нововведениям: «Наш крестьянин противиться техническому новшеству в земледелии, как всякий практик сопротивляется вооружению теорией в его деле»¹. Победа новых технологий и постепенное принятие большинством участников хозяйственной деятельности новых условий, выводит социально-экономическую систему на новый виток развития, которая стабилизируется до появления более прогрессивных новшеств и инноваций.

Отличительные особенности предпринимательской деятельности

С развитием теории расширяется содержательное определение предпринимательства. Современная трактовка гласит, что предпринимательству присущи такие характеристики как [Асаул, 2008]:

1. Предпринимательская инициатива, в виде стремления к извлечению выгоды, которая генерируется в процессе рыночного обмена в среде неопределенности и создание в результате данного стремления дополнительных общественных благ.
2. Коммерческий риск, как неотъемлемая готовность субъекта предпринимательства к обращению рыночной нестабильности в свою пользу и максимизации прибыли за счет оперативного и эффективного комбинирования факторов производства.
3. Новаторство, как постоянный поиск пред-

принимательских идей и их практическая реализация посредством внедрения и коммерциализации новшеств.

Таким образом, основными отличиями субъектов предпринимательства от классического менеджмента бизнеса являются [Amit, 1993; Bull, 1993]:

- особая экономическая роль в поиске несовершенств рынка и ошибок его участников для создания новых условий, являющихся источником предпринимательской ренты, в качестве лидеров и основных участников «процесса творческого разрушения»;
- максимизация прибыли за счет новшеств, созданных в результате нетривиального комбинирования ресурсов в условиях рыночной неопределенности;
- венчурная форма финансирования деятельности в отличие от банковского кредитования предприятий и публичной продажи акций (IPO) корпораций.

Названные выше особенности формируют особый тип хозяйственного поведения предпринимателя, главной специфической особенностью которого, в отличие от прочих типов хозяйственной деятельности, является создание не конкурентных преимуществ, а лучших для себя условий хозяйствования через реализацию специфического свойства — новаторства, являющегося источником нарушения рыночного равновесия, расширения рыночного спроса и получения предпринимательской выгоды.

Очевидна взаимосвязь между функцией устойчивого экономического роста в новой парадигме производительности и современной трактовкой экономического содержания предпринимательства.

В информационной модели источником устойчивого развития социально-экономической системы являются знания и технологии как источник новшеств и инноваций.

Для субъектов предпринимательства новшества являются инструментом дестабилизации сложившихся рыночных условий и формирования новаторской технологической концепции. Таким образом, в информационной парадигме развития продуктом труда, обеспечивающим устойчивое развитие экономики, являются инновации; в качестве предмета труда выступают информация и знания; средства труда — это тех-

¹ Пришвин М. М. Дневники. 1920–1922. Книга третья. Москва: Московский рабочий, 1995. 334 с.

нологии преобразования знаний в инновации; источниками новаторского труда являются субъекты предпринимательской деятельности.

Информационная модель развития экономики представлена в виде спирали информационного развития (рисунок 1).

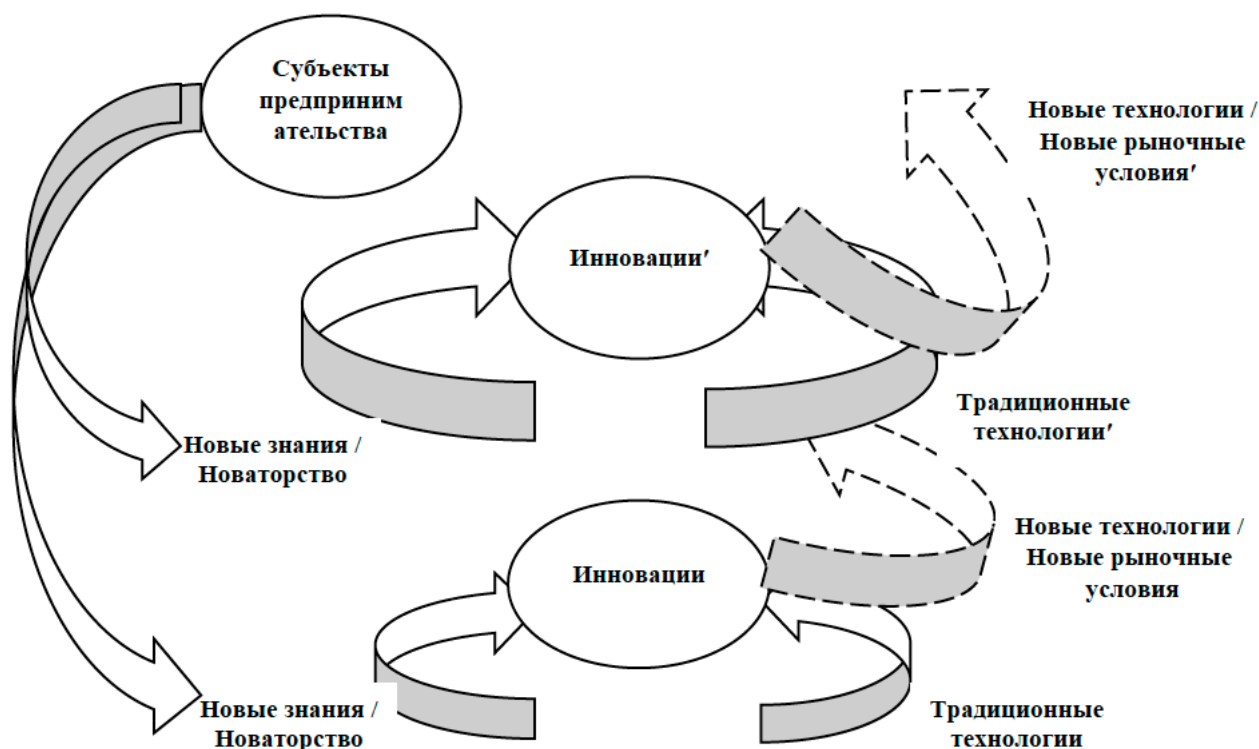


Рис. 1. Информационная модель развития экономики (спираль информационного развития)
Источник: рисунок разработан автором по данным настоящего исследования

Субъекты предпринимательства в этой модели являются генераторами информации и производителями новых знаний в процессе новаторской деятельности, в результате которой создаются инновации — новые технологии и рыночные условия, инициирующие очередной виток развития экономики. Новые технологии и рыночные условия со временем получают широкое распространение и становятся традиционными до следующего новаторского импульса. Таким образом, основными субъектами процессов развития в информационной парадигме развития экономики являются субъекты предпринимательства, устанавливающие новые приоритеты рыночных отношений.

В информационной парадигме развития общества и реалиях экономики знаний получил развитие сетевой подход к исследованию и построению социально-экономических систем, что обусловлено его возможностями: учитывать наряду с формальными неформальные связи между субъектами социально-экономических отношений; обеспечивать гибкость и адаптивность ор-

ганизационных структур к быстро меняющимся внешним условиям посредством реконфигурации; обслуживать растущую сложность взаимодействий элементов социально-экономических систем.

Сетевые формы организации внутрисистемных взаимодействий широко известны в биологии, медицине генетике. Начала исследований систем развития общества с точки зрения сетевого подхода принадлежат областям неэкономических наук, таких как социология, социопсихология, антропология. Формирование экономического направления сетевой концепции развития социально-экономических систем относят к 60-м годам XX века, когда методология сетевого подхода стала активно использоваться в развитии теории государственного управления и политических сетей, а затем теории межорганизационного взаимодействия. Экономическое направление сетевой теории взаимодействия компаний успешно развивается в междисциплинарном пространстве теорий организационного поведения и стратегического управления предприятия-

ми [Шерешева, 2010; Курочкин, 2012; Сморгун, 2014].

В связи с особой ролью предпринимательства в информационной парадигме развития общества, вопросы организации сетевых форм предпринимательского взаимодействия и развития методик проектирования сетевых предпринимательских структур становятся отдельным направлением теории межорганизационного взаимодействия.

Существующие методические подходы к оценке потенциальных сетевых акторов

В основе исследования и проектирования сетевых структур лежит определение сети как набора элементов — акторов и связей между ними с акцентом на интенсивности и траекториях связей.

Отсюда, задачей начального этапа проектирования сети является определение состава акторов, между которыми можно создать сильные, интенсивные связи, обуславливающие эффективность сети через оптимальное сопряжение целей ее участников [Burt, 1980].

Целесообразность участия акторов в сетевых отношениях предлагается рассматривать с двух позиций — с точки зрения преимуществ для актора от участия в сети и с точки зрения преимуществ сети от вхождения в нее конкретного актора — сетевой выгоды.

Анализ исследований, посвященных повышению эффективности деятельности предприятий, позволил определить существующие подходы к принятию управленческих решений о целесообразности коллаборационной формы организации бизнеса.

Наиболее популярным подходом к оценке сетевой выгоды является ресурсный подход к принятию решений как акторами, так и сетевыми лидерами. Термин «ресурс» определяется в широком смысле как набор активов и навыков, которые используются для создания и поддержки конкурентного преимущества и рассматриваются в качестве фундаментального фактора эффективности деятельности организации [Schulze, 1992]. Обобщая подходы к классификации причин формирования межорганизационных сетей в рамках ресурсного подхода, М. Ю. Шерешева считает целесообразным оценивать источники сетевой выгоды в рамках двух больших групп [Шерешева, 2010].

Первая группа — выгода акторов от получения доступа к отсутствующим у них ресурсам в

обмен на собственные дефицитные или уникальные ресурсы в процессе создания новой стоимости (value creation).

Вторая группа — выгода акторов от снижения издержек в цепочке создания стоимости, благодаря участию в ней организаций, имеющих конкурентные преимущества по затратам, а также за счет уменьшения транзакционных издержек между участниками сети (cost savings).

Таким образом, в основе оценки целесообразности входа или привлечения в сеть акторов положена методика сравнительной оценки цепочек создания стоимости с учетом конкурентных преимуществ ее участников по М. Портеру [Портер, 2018].

Кроме вышеуказанных причин выделяются такие мотивы формирования бизнес-альянсов как: укрепление стратегического конкурентного позиционирования фирмы в отрасли; обучение и интернализация, способствующие приобретению уникальных навыков и ресурсов; перераспределение рисков; сокращение сроков выхода на рынок [Holmberg, 2009]. В рамках ресурсного подхода к принятию управленческих решений, данные сетевые выгоды являются частными случаями представленных выше групп.

Распространенной методикой оценки эффективности деятельности предприятия является оценка ресурсного или экономического потенциала. В данном случае важным методическим вопросом является уточнение экономического содержания понятий «ресурсы» и «ресурсный потенциал».

Определяя ресурсы как факторы экономической деятельности, а экономический потенциал — как скрытые возможности экономической системы, И. Н. Ткаченко, Е. Н. Стариков, Е. В. Потапова рассматривают потенциал организации в качестве возможностей, которые при имеющихся ресурсах и определенных условиях могут быть реализованы экономической системой. Отсюда, ресурс — это средство для достижения цели экономической системы, а потенциал — это эффективность использования ресурса для достижения определенного результата. Ресурсы являются базовым компонентом потенциала наряду с условиями возможных действий [Ткаченко, 2012].

Массив ресурсов можно оценить в абсолютных величинах, например, при сравнении масштабов предприятий. Понятие ресурсного потенциала

возникает тогда, когда имеющиеся ресурсы сопоставляются с целями организации и определяется прогнозная степень достижимости поставленных целей при имеющихся ресурсных возможностях. В процессе определения ресурсного потенциала оценивается полнота или эффективность использования ресурсов, а также способы их пополнения в соответствии с поставленными целями. Таким образом, ресурсный потенциал можно представить в виде корреляции ресурсов организации и целей экономической системы.

Под ресурсами предприятия понимаются все факторы процессов производства и обмена, которыми располагает предприятие для ведения экономической деятельности [Barney, 1991]: материальные, финансовые, технологические, трудовые, информационные, организационные, институциональные и т. п., поэтому понятия ресурсный и экономический потенциал предприятия рассматриваются как тождественные.

Апробированными инструментами оценки материального, трудового, капитального, финансового, организационного потенциалов предприятия являются инструменты факторного, корреляционного, маржинального, функционально-стоимостного анализа, разработанные и представленные в трудах по теории и практике управления предприятиями.

Следующий методический подход, возможности которого отвечают задачам оценки возможностей акторов для формирования оптимального состава межорганизационных сетевых структур, сформирован в области исследований корпоративного управления.

Стейкхолдерский подход к управлению корпорациями, рассматривает организации, функционирующие на основе акционерного капитала, как сеть, модель которой объединяет финансовую акционерную структуру и ее окружение. Акционеры — держатели акций, являются собственниками капитала корпорации и представителями ее финансовых интересов, прочие стейкхолдеры — это внутренние и внешние заинтересованные стороны, которые участвуют тем или иным образом в деятельности компании и получают выгоду от связей с ней. Таким образом, модель корпорации представляет собой сетевую структуру, основными акторами которой являются: собственники-акционеры, менеджмент, работники, поставщики, покупатели, конкуренты, мест-

ные сообщества, средства информации, экологи, правительство и прочие обладатели корпоративных интересов. Сторонники стейкхолдерского подхода к корпоративному управлению предлагают модель управления стоимостью компании, основанную на стратегии создания стоимости для всех стейкхолдеров (stakeholder value based governance, STVG) и балансе их интересов [Ивашковская, 2010]. Стейкхолдерская стоимость — ценность, получаемая держателями интересов в результате функционирования бизнеса [Ткаченко, 2017; Freeman 2010].

В процессе формирования стейкхолдерской стоимости возникает два вида стоимостной оценки — оценка вклада стейкхолдеров компании и ценность, создаваемая компанией для стейкхолдеров, что отвечает условиям задачи формирования оптимального состава межорганизационных сетей.

И. Н. Ткаченко в рамках монетарного и немонетарного подходов к оценке стейкхолдерской стоимости корпоративной сети в качестве наиболее результативных представляет следующие инструменты оценки [Ткаченко, 2019].

Стейкхолдерская стоимость в рамках монетарного подхода рассматривается как мера создания ценности заинтересованными сторонами, определяемая степенью зависимости между величиной заинтересованности стейкхолдеров и стоимостью, создаваемой стейкхолдерами.

Создаваемая стоимость (StV) рассчитывается как дисконтированная величина разницы между доходами корпорации от взаимодействия со стейкхолдером (StI) и расходами корпорации по его обслуживанию (StC) [там же]. Создаваемая стоимость позволяет оценить относительную важность вклада каждого стейкхолдера в процессе создания стоимости корпорации.

Величина заинтересованности стейкхолдеров определяется в рамках анализа цепочки создания добавленной стоимости и представляет собой разницу между ценой реализации возможностей стейкхолдеров и альтернативными ценами на данные возможности. Так, величина заинтересованности поставщиков определяется как разница между ценой, предложенной корпорацией и ценами на те же контракты, предложенными другими заказчиками. Величина заинтересованности сотрудников представляет собой разницу между заработной платой, предложенной корпо-

рацией и предложениями прочих работодателей. Очевидно, что для участия стейкхолдера в корпоративной сети величина заинтересованности должна быть больше нуля и, чем больше разница между ценой и альтернативами, тем больше стейкхолдерская заинтересованность.

Оценка стейкхолдерской стоимости компании в рамках немонетарного подхода осуществляется на основе оценочных суждений представителей заинтересованных сторон с применением технологий анкетирования относительно факторов надежности и устойчивости корпорации, оценкой ее привлекательности для отдельных групп стейкхолдеров, оценкой приверженности целям устойчивого развития.

Рассматриваются также возможности интегративного подхода к оценке стейкхолдерской стоимости на основе количественных и качественных показателей. В рамках данного подхода стейкхолдерская стоимость определяется следующими способами:

- как приращение стоимости корпорации в результате синергетического эффекта от стратегического взаимодействия заинтересованных сторон, создающего конкурентное преимущество корпорации;
- как регрессионная модель зависимости между политикой корпоративной социальной ответственности и ценностью корпорации для отдельных групп стейкхолдеров;
- как аппроксимация стейкхолдерской стоимости к корпоративным категориям, в частности, к рыночной стоимости компании.

Таким образом, определены существующие методические подходы к оценке возможностей потенциальных сетевых акторов, а также инструменты, используемые в рамках данных подходов, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Методические подходы к оценке сетевой выгоды

| Методический подход | Содержание подхода | Инструменты реализации |
|--|---|---|
| Оценка конкурентных преимуществ в процессе создания стоимости (Value Creation) | Оценка выгоды для сети и актора от получения или предоставления уникальных ресурсов | Сравнительный анализ конкурентных преимуществ альтернативных цепочек создания стоимости |

| Методический подход | Содержание подхода | Инструменты реализации |
|--|---|---|
| Оценка издержек в процессе создания стоимости (Cost Savings) | Оценка выгоды для сети и актора от снижения издержек в цепочке создания стоимости | Сравнительный анализ издержек альтернативных цепочек создания стоимости |
| Оценка экономического потенциала акторов и сети (Economic Potential) | Вариативный анализ экономического потенциала отдельных акторов и сети в целом по отношению к цели создания сети и целям акторов | Факторный, корреляционный, маржинальный, функционально-стоимостной анализ |
| Монетарная оценка стейкхолдерской стоимости (Stakeholder Value) | Монетарная оценка стейкхолдерской стоимости (Stakeholder Value) = Создаваемая стейкхолдером стоимость (Stakeholder Value Created) – Величина заинтересованности стейкхолдера (Stakeholder Interest), где создаваемая стейкхолдером стоимость (Stakeholder Value Created) = Доходы корпорации от взаимодействия со стейкхолдером (Stakeholder Income) – Расходы корпорации по его обслуживанию (Stakeholder Consumption), величина заинтересованности стейкхолдера (Stakeholder Interest) = Цена реализации возможностей стейкхолдеров (Stakeholder Selling Price) – Альтернативная цена на данные возможности (Stakeholder Alternative Price) | Анализ цепочки создания добавленной стоимости. Анализ альтернативных цен |

| Методический подход | Содержание подхода | Инструменты реализации |
|--|--|--|
| Немонетарная оценка стейкхолдерской стоимости (Stakeholder Value) | Оценочные суждения представителей заинтересованных сторон о ценности корпорации | Технологии анкетирования относительно факторов надежности и устойчивости корпорации, оценкой ценности для отдельных групп стейкхолдеров, оценкой приверженности целям устойчивого развития |
| Интегративная оценка стейкхолдерской стоимости (Stakeholder Value) | Оценка приращения стоимости корпорации в результате синергетического эффекта от стратегического взаимодействия заинтересованных сторон; оценка регрессионной модели зависимости между политикой корпоративной социальной ответственности и ценностью корпорации для отдельных групп стейкхолдеров; оценка эконометрической модели по показателям моментных наблюдений; оценка стейкхолдерской стоимости на основе показателя рыночной стоимости компании | Инструменты статистического анализа, эконометрического моделирования и анализа |

Источник: составлено автором на основе: [Ткаченко, 2019], [Ткаченко, 2017], [Ткаченко, 2012], [Шерешева, 2010]

Методические подходы к формированию эффективного состава предпринимательских сетей, соответствующего отличительным критериям предпринимательства

В связи с особой ролью предпринимательства в формировании механизмов информационной экономики, актуальными являются задачи развития методик проектирования сетевых структур предпринимательской деятельности. Методические подходы в данном случае зависят от позиций исследователей к определению экономического содержания предпринимательских сетей. Так, О. У. Юлдашева, Г. Л. Багиев, В. Е. Прокopcов рассматривают предпринимательские

сети, как сети выживания, которые формируются стихийно в условиях кризиса для восстановления устойчивого положения организаций на рынке в виде временных структур для решения текущих проблем. В отличие от стихийных, стратегические предпринимательские сети, ориентированы на долгосрочное устойчивое развитие акторов за счет привлечения фирмой — организатором наиболее выгодных стратегических партнеров. В основе оптимизации данных видов межорганизационного взаимодействия лежит сетевая методология минимизации транзакционных издержек между акторами в рамках цепочки создания ценности [Юлдашева, 2013]. Данный подход основан на понимании предпринимательства как любой деятельности по созданию ценности или прибыли, а предпринимательские сети рассматриваются как ее организационная форма.

А. Н. Асаул дает определение предпринимательской сети, как совокупности сетевых партнеров — организаций, объединившихся для эффективного использования ресурсов и конкурентных преимуществ участников в процессе реализации предпринимательских проектов, направленных на достижение специфической предпринимательской цели — «решения задач управления рынком на основе активизации предпринимательских инициатив, гибкости, стратегической маневренности и перманентности инноваций» [Асаул, 2004]. Данный подход к определению предпринимательской сети, основанный на понимании предпринимательства, как особой формы хозяйствования и особого экономического поведения наиболее отвечает специфике экономического содержания категории предпринимательства. Кроме того, особая роль предпринимательства в информационной парадигме развития общества, обусловлена такой специфической характеристикой данного вида деятельности как способность к активному обмену информацией и производству новых знаний.

Эффективность состава предпринимательских сетей обеспечивается подбором акторов с наилучшими характеристиками отличительных особенностей предпринимательства: способностью к новаторству, использованию информационных технологий развития, навыками нетривиального комбинирования ресурсов в неопределенной среде, готовностью нести высокие коммерческие риски, привлекательностью для венчурных инвесторов. Рассмотрим, какие из представлен-

ных выше методических подходов к оценке возможностей предприятий наиболее всего отвечают задаче оценки возможностей потенциальных акторов предпринимательских сетей.

Предпринимательские сети создаются для реализации уникальной предпринимательской идеи и производства инновационного продукта, доступ к которому является сетевой выгодой для потенциальных акторов. Сетевая выгода альянса заключается в привлечении необходимых ресурсов для производства инновационного продукта. Для реализации идеи предприниматели могут вступать во взаимодействие между собой и с поставщиками прочих необходимых ресурсов — необходимой информации, производственных фондов, венчурного капитала и т. д., однако совсем не обязательно, чтобы все акторы предпринимательской сети обладали ресурсами с наилучшими характеристиками или являлись лидерами на рынке — основным условием привлечения акторов является способность их ресурсов обеспечить реализацию идеи. Оценка цепочки создания стоимости является действенным инструментом принятия управленческого решения о составе участников сети, однако, не вполне отвечает специфике предпринимательства, так как предприниматель сам является обладателем уникального ресурса, привлекающим необходимые звенья к воплощению идеи. Кроме того, целью создания стратегических межорганизационных сетей в виде цепочки создания стоимости является формирование устойчивых воспроизводственных взаимосвязей, тогда, как цель предпринимательства — их разрушение и получение сверхприбыли с момента усиления энтропии до формирования системы нового уровня.

Методика оценки издержек в процессе создания стоимости, направленная на ее минимизацию, также не вполне отвечает отличительным критериям предпринимательских альянсов, так как целью инновационной, высокорискованной предпринимательской деятельности является получение уникального продукта, при разработке и внедрении которого скорее предъявляются высокие требования к качеству ресурсов, чем к снижению издержек на их приобретение.

Оценка экономического потенциала акторов позволяет получить представление о стратегических ресурсных возможностях акторов в их

соотношении с целями проекта, что дает возможность определить границы предпринимательского маневра сети в процессе комбинирования ресурсов, оценить возможные риски, пути их минимизации и, как следствие, увеличить заинтересованность венчурных инвесторов. Вместе с тем, учитывая отличительные критерии предпринимательских сетей, целесообразно обсуждать не столько экономический (ресурсный) потенциал акторов, сколько потенциал предпринимательский. Предпринимательский потенциал проявляется не постоянно, а только тогда, когда возникает привлекательная возможность для его реализации. Предпринимательский потенциал — это «заранее существующая готовность» проявить инициативу для обновления экономической системы [Krueger, 1994].

Исходя из данной трактовки, под предпринимательским потенциалом понимаются существующие ресурсы стейкхолдеров предпринимательского проекта, а также ресурсы, которые могут быть ими привлечены, отвечающие специфическим условиям предпринимательской деятельности — инновационности, креативности, информационности и рискованности. Для оценки предпринимательского потенциала акторов предлагается использовать следующие показатели (таблица 2).

Таблица 2. Показатели предпринимательского потенциала акторов предпринимательской сети

| Критерии предпринимательского потенциала | Показатели предпринимательского потенциала |
|--|--|
| Инновационность | Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, проценты |
| Креативность | Количество полученных патентов на изобретения и полезные модели, шт. Число используемых передовых производственных технологий, шт. |
| Информационность | Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, человек Численность исследователей по областям науки, человек Участие в международных проектах — внешнеторговый оборот, тыс. руб. |

| Критерии предпринимательского потенциала | Показатели предпринимательского потенциала |
|--|--|
| Информационность (продолжение) | Использование информационных и коммуникационных технологий, проценты к базовому актору Приверженность целям устойчивого развития ООН — наличие декларации, баллы |
| Рискованность | Объем стартапов с привлечением венчурного капитала, тыс. руб. Информационная открытость, рейтинговая позиция |

Источник: разработано автором на основе настоящего исследования

Данные показатели могут адаптироваться к различным ролям акторов в предпринимательской сети. Так, например, для органов государственной власти основными критериями предпринимательского потенциала являются критерии информационной, то есть приверженности принципам экономики знаний. В связи с этим может использоваться такой показатель как «Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата», с помощью которого оценивается результативность региональных органов государственной власти РФ по созданию благоприятных условий ведения бизнеса¹. Оценку предпринимательского потенциала некоммерческих организаций целесообразно проводить на основании показателей социальной активности — количестве социальных проектов, привлечении грантовой поддержки и т. д.

Ценность методики оценки стейкхолдерской стоимости для проектирования предпринимательских сетей заключается в основополагающем принципе учета интересов и возможностей

1 Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ // Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов : [сайт]. URL: https://asi.ru/government_officials/rating/ (дата обращения 02.07.2020).

всех акторов, соприкасающихся с деятельностью сети. Так как предпринимательство сопряжено с высокими рисками, увеличение стейкхолдерской стоимости предпринимательских сетей является действенным инструментом привлечения желательных акторов и обеспечения эффективного состава альянса.

Заключение

Таким образом, показано, что предпринимательство играет особую роль в современной модели развития экономики в качестве источника инновационной производительности, обеспечивающего эффективную реализацию идей информационализма.

Информационная модель развития экономики предполагает сетевую логику процессов развития, поэтому наиболее целесообразной формой организации предпринимательской деятельности являются предпринимательские сети, проектирование которых начинается с формирования оптимального состава акторов.

Анализ существующих методических подходов к оценке возможностей потенциальных акторов показал, что для формирования эффективного состава предпринимательских сетей наиболее рациональными подходами являются: оценка сетевой выгоды акторов на основании методики стейкхолдерской стоимости и оценка предпринимательского потенциала акторов по отличительным критериям предпринимательской деятельности. Для оценки предпринимательского потенциала акторов разработана система показателей по отличительным критериям предпринимательской деятельности.

В процессе дальнейшего исследования вопросов проектирования предпринимательских сетей ставятся задачи определения рациональных методических подходов к установлению и организации сетевых связей и оптимизации сетевых взаимодействий.

Список источников

1. Асаул, 2008 — Асаул А. Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул [и др.] ; под редакцией А. Н. Асаула. Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ, 2008. 280 с. ISBN 978-5-91460-004-1.
2. Асаул, 2004 — Асаул А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева ; под редакцией А. Н. Асаула. Санкт-Петербург : Гуманистика, 2004. 256 с. ISBN 5-86050-209-5.
3. Ивашковская, 2010 — Ивашковская И. В. Модель корпоративного управления на основе стоимости для стейкхолдеров / И. В. Ивашковская // Финансы: теория и практика = Finance: theory and practice.

2010. № 2 (56). С. 29–35. ISSN: 1028-9461.
4. Кастельс, 2000 — *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; перевод с английского под научной редакцией О. И. Шкаратана. Москва : ГУ ВШЭ, 2000. 608 с. ISBN: 5-7598- 0069-8.
 5. Курочкин, 2008 — *Курочкин А. В.* Новые формы регионального управления в условиях становления сетевого общества: опыт Финляндии и Швеции / А. В. Курочкин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 6. Философия. Культурология. Политология. Право. Международные отношения. 2012. Выпуск 3. С. 57–62. ISSN: 1995-0055.
 6. Портер, 2018 — *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; перевод с английского. 2-е изд. Москва : Альпина Паблишер, 2018. 716 с. ISBN: 978-5-9614-6835-9.
 7. Роутти, 2010 — *Роутти Й.* Формирование экономики знаний (на примере Финляндии) / Й. Роутти // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 6. С. 47–54. ISSN: 0234-4505.
 8. Сморгунов, 2014 — *Сморгунов Л. В.* Политические сети: теория и методы анализа / Л. В. Сморгунов, А. С. Шерстобитов. Москва: Аспект пресс, 2014. 320 с. ISBN 978-5-7567-0751-9.
 9. Ткаченко, 2012 — *Ткаченко И. Н.* Анализ экономического потенциала корпорации / И. Н. Ткаченко, Е. Н. Стариков, Е. В. Потапцева. Екатеринбург : [УргЭУ], 2012. 411 с.
 10. Ткаченко, 2017 — *Ткаченко И. Н.* Анализ концепций оценивания вклада стейкхолдеров или К вопросу о стейкхолдерской стоимости / И. Н. Ткаченко // Новые тенденции в развитии корпоративного управления и бизнеса : материалы Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 09 ноября 2017 г. Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2017. 209 с. С. 93–99.
 11. Ткаченко, 2019 — *Ткаченко И. Н.* Оценка стейкхолдерской стоимости: эволюция методологического подхода и прикладные модели / И. Н. Ткаченко // Актуальные проблемы развития корпоративного управления и бизнеса. Материалы Международной научно-практической конференции. Екатеринбург, 15 ноября 2018 г. Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2019. 194 с. С. 85–90. ISBN 978-5-9656-0283-4.
 12. Шерешева, 2010 — *Шерешева М. Ю.* Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева. Москва: ГУ-ВШЭ, 2010. 340 с. ISBN: 978-5-7598-0721-6.
 13. Юлдашева, 2013 — *Юлдашева О. У.* Стратегические сети — современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности / О. У. Юлдашева, Г. Л. Багиев, В. Е. Прокопцов // Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. 2013. № 2(80). С. 49–55. ISSN: 2073-0802.
 14. Amit, 1993 — *Amit R.* Challenges to Theory Development In Entrepreneurship Research / R. Amit, L. Glosten, E. Muller // Journal of Management studies. Wiley Online Library, 1993. DOI: 10.1111/j.1467-6486.1993.tb00327.x. Raphael Amit & Lawrence Glosten & Eitan Muller, 1993. "Challenges To Theory Development In Entrepreneurship Research," Journal of Management Studies, Wiley Blackwell, vol. 30(5), pages 815–834, September.
 15. Barney, 1991 — *Barney J.* Firm resources and sustained competitive advantage / Jay Barney // Journal of Management, 1991, no. 17(1), pp. 99–120. DOI: 10.1177/014920639101700108.
 16. Bull, 1993 — *Bull I.* Towards a Theory of Entrepreneurship / I. Bull, G. E. Willard // Journal of Business Venturing, 1993, no. 8, pp. 183–195.
 17. Burt, 1980 — *Burt R. S.* Models of Network Structure / R. S. Burt // Annual Review of Sociology, 1980, pp. 79–141. DOI: 10.1146/annurev.so.06.080180.000455.
 18. Freeman, 2010 — *Freeman R. E.* Strategic management: A stakeholder Approach / R. E. Freeman. Cambridge University Press, 2010, 279 p. DOI: 10.1017/CBO9781139192675; ISBN: 9780521151740.
 19. Holmberg, 2009 — *Holmberg S. R.* Building Successful Strategic Alliances: Strategic Process and Analytical Tool for Selecting Partner Industries and Firms / S. R. Holmberg, J. L. Cummings // Long Range Planning, 2009, no. 42, pp. 164–193. DOI:10.1016/j.lrp.2009.01.004.
 20. Krueger, 1994 — *Krueger Jr. N. F.* Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs / N. F.

Krueger Jr, D. V. Brazeal // *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1994, no.4. pp. 91–104. DOI: 10.1177/104225879401800307.

21. Schulze, 1992 — *Schulze W. S. The two resource-based models of the firm: definitions and implications for research // Academy of Management Proceeding*, 1992, no. 1, pp. 37–41. DOI: 10.5465/ambpp.1992.4976714.

References

1. Asaul A. N. *Zakonomernosti i tendentsii razvitiya sovremennogo predprinimatel'stva* [Regularities and trends in the development of modern entrepreneurship]. A. N. Asaul [et al.] ; edited by A. N. Asaul. St. Petersburg : ANO IPEV Publ., 2008. 280 p. ISBN: 978-5-91460-004-1 (in Russian).
2. Asaul A. N. *Metodologicheskiye aspekty formirovaniya i razvitiya predprinimatel'skikh setey* [Methodological aspects of the formation and development of entrepreneurial networks]. A. N. Asaul, E. G. Skumatov, G. E. Lokteeva; edited by A. N. Asaul. St. Petersburg : Gumanistika Publ., 2004. 256 p. ISBN: 5-86050-209-5 (in Russian).
3. Ivashkovskaya I. V. *Model' korporativnogo upravleniya na osnove stoimosti dlya steykkholderov* [Value-based corporate governance model for stakeholders]. I. V. Ivashkovskaya. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: theory and practice*. 2010. No. 2 (56). P. 29–35. ISSN: 1028-9461 (in Russian).
4. Castells M. *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [Information age: economy, society and culture]. M. Castells ; translation from English under the scientific editorship of O. I. Shkaratan. Moscow: SU HSE Publ., 2000, 608 p. ISBN: 5-7598-0069-8 (in Russian).
5. Kurochkin A. V. *Novyye formy regional'nogo upravleniya v usloviyakh stanovleniya setevogo obshchestva: opyt Finlyandii i Shvetsii* [New forms of regional management in the conditions of the formation of a network society: the experience of Finland and Sweden]. A. V. Kurochkin. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 6. Filosofiya. Kul'turologiya. Politologiya. Pravo. Mezhdunarodnyye otnosheniya* [St-Petersburg university journa. Series 6. Philosophy. Culturology. Political science. Right. International relationships]. 2012. Issue 3. P. 57–62. ISSN: 1995-0055 (in Russian).
6. Porter M. *Konkurentnoye preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' yego ustoychivost'* [Competitive advantage: How to achieve a high result and ensure its sustainability]. M. Porter ; translation from English. 2nd ed. Moscow: Alpina Publisher, 2018. 716 p. ISBN: 978-5-9614-6835-9 (in Russian).
7. Routti J. *Formirovaniye ekonomiki znaniy (na primere Finlyandii)* [Formation of the knowledge economy (on the example of Finland)]. J. Routti. *Problemy teorii i praktiki upravleniya* [Problems of theory and practice of management]. 2010. No. 6. P. 47–54. ISSN: 0234-4505 (in Russian).
8. Smorgunov L. V. *Politicheskiye seti: teoriya i metody analiza* [Political networks: theory and methods of analysis]. L. V. Smorgunov, A. S. Sherstobitov. Moscow: Aspect press Publ., 2014. 320 p. ISBN 978-5-7567-0751-9. (in Russian).
9. Tkachenko I. N. *Analiz ekonomicheskogo potentsiala korporatsii* [Analysis of the economic potential of the corporation]. I. N. Tkachenko, E. N. Starikov, E. V. Potaptseva. Yekaterinburg: [USUE] Publ., 2012. 411 p. (in Russian).
10. Tkachenko I. N. *Analiz kontseptsiy otsenivaniya vklada steykkholderov ili K voprosu o steykkholderskoy stoimosti* [Analysis of concepts for assessing the contribution of stakeholders or On the issue of stakeholder value]. I. N. Tkachenko. *Novyye tendentsii v razvitii korporativnogo upravleniya i biznesa* [New trends in the development of corporate governance and business] : proceedings of the International Scientific and Practical Conference, Yekaterinburg, November 09, 2017. Yekaterinburg : Uralsky State University of Economics Publ., 2017. 209 p. P. 93–99 (in Russian).
11. Tkachenko I. N. *Otsenka steykkholderskoy stoimosti: evolyutsiya metodologicheskogo podkhoda i prikladnyye modeli* [Assessment of the stakeholder value: the evolution of the methodological approach and applied models]. I. N. Tkachenko. *Aktual'nyye problemy razvitiya korporativnogo upravleniya i biznesa* [Actual problems of corporate governance and business development] : proceedings of the International Scientific and Practical Conference. Yekaterinburg, November 15, 2018. Yekaterinburg : Ural State Economic University, 2019. 194 p. P. 85–90. ISBN 978-5-9656-0283-4 (in Russian).
12. Sheresheva M. Yu. *Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy* [Forms of network interaction of companies].

М. Yu. Sheresheva. Moscow : SU-HSE Publ., 2010.340 p. ISBN: 978-5-7598-0721-6 (in Russian).

13. Yuldasheva O. U. Strategicheskiye seti – sovremennyye organizatsionnyye formy sovместnogo predprinimatel'stva i postroyeniya tsepochek sozdaniya tsennosti [Strategic networks – modern organizational forms of joint entrepreneurship and building value chains]. O. U. Yuldasheva, G. L. Bagiev, V. E. Prokoptsov. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i finansov* [Bulletin of the St. Petersburg State University of Economics and Finance]. 2013. No. 2 (80). P. 49–55. ISSN: 2073-0802 (in Russian).

Информация об авторе:

Метелева Марина Анатольевна — кандидат экономических наук, директор АНО «Институт научных исследований проблем управления», 650000, Россия, г. Кемерово, ул. им. Кирова, 14.

Information about the authors

Metelleva Marina A. – Candidate Sci. (Econ.), Director of the Institute for management research, 14 Kirov St., Kemerovo, 650000.

*Статья поступила в редакцию 10.07.2020; одобрена после рецензирования 24.07.2020; принята к публикации 25.08.2020.
The article was submitted 07/10/2020; approved after reviewing 07/24/2020; accepted for publication 08/25/2020.*