

Формы предпринимательских сетей

С. И. Польская

Ассистент кафедры,
svet1k-pol@mail.ru

Кафедра государственного и муниципального управления,
Институт экономики и управления,
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского,
Симферополь, Россия

Аннотация: В условиях ограничений, вызванных разными факторами, становится очевидной борьба не за максимальную прибыль, а за устойчивость социально-экономической среды, устойчивость взаимосвязей, складывающихся от взаимодействия между хозяйствующими субъектами с общим коллективным целеполаганием. В публикации собраны формы предпринимательских сетей. Предложена классификация с точки зрения внутренней и внешней среды. Выделены две основные формы предпринимательских сетей: кластеры и холдинги. Представлена структура, классификация форм предпринимательских сетей. Проведен сравнительный анализ кластеров и холдингов. Используемые методы исследования: анализ, сравнение, индукция, дедукция.

Ключевые слова: предпринимательские сети, классификация предпринимательских сетей, кластеры, холдинги, франчайзи.

Forms of entrepreneurial networks

S. I. Polskaya

Assistant,
svet1k-pol@mail.ru

Department of state and municipal government
Institute of Economics and Management,
V.I. Vernadsky Crimean Federal University,
Simferopol, Russia

Abstract: Under conditions of restrictions caused by various factors, it becomes obvious that the struggle is not for maximum profit, but for the stability of the socio-economic environment, the stability of the relationships that develop from the interaction between economic entities with a common collective goal-setting. The publication contains forms of entrepreneurial networks. The classification is given from the point of view of the internal and external environment. There are two main forms of entrepreneurial networks: clusters and holdings. The structure, classification of forms of entrepreneurial networks is presented. A comparative analysis of clusters and holdings has been carried out. Research methods used: analysis, comparison, induction, deduction.

Keywords: entrepreneurial networks, classification of entrepreneurial networks, clusters, holdings, franchisees.

Введение

Предпринимательские сети являются актуальным направлением для исследований как зарубежными, так и отечественными исследователями.

Среди зарубежных авторов, внесших значительный вклад в изучение предпринимательских сетей, стоит отметить: Дж.Э. Мур, У. Пауэлла, М. Портера, В. Прайса, Л. Смит-Дора, О. Уильямсона, Л.Э. Янга.

Среди отечественных авторов исследовали формирование и развитие предпринимательских сетей Р.Л. Агабекян, А.Н. Асаул, М.К. Ахтямов, Г.Л. Багиев, Г.Л. Баяндуриян, Е.Н. Вахромов, И.Г. Вла-

димирова, А.В. Волков, Г.Е. Локтевой, А.С. Лосев, М.Ю. Мирзабекова, А.Л. Карпов, А.П. Ковбас, Н.А. Кузнецова, Н.В. Мирошниченко, Ю.Ф. Попова, В.Е. Прокопцов, В.В. Радаев, М.Г. Светушков, Е.Г. Скуматова, М.Н. Руденко, М.Ю. Шерешева, О.У. Юлдашева.

Однако часть вопросов относительно классификации, сравнительных параметров предпринимательских сетей недостаточно изучены и требуют научной проработки.

Постановка задачи

Формы предпринимательских сетей разнообразны и требуют детализации и уточнений. Цель данной публикации привести детальную классификацию предпринимательских сетей с учетом основных форм.

Результаты

Исследуя вопрос формирования и развития предпринимательских сетей и их развития, под предпринимательскими сетями (рис. 1) мы будем понимать: 1) форму холдингового взаимодействия, которая функционирует на разных территориях, инициируемая реальным сектором экономики; 2) форму кластерного взаимодействия малого и среднего бизнеса, которая функционирует на определенной территории и в смежной сфере, где объединение, в основе которого лежит коммуникация для достижения общих целей, минимизации производственных издержек, эффективного ресурсного использования, минимизации внешних рисков и обмена опытом, а также современные сети имеют цифровую поддержку, инициируемая региональными органами властей.

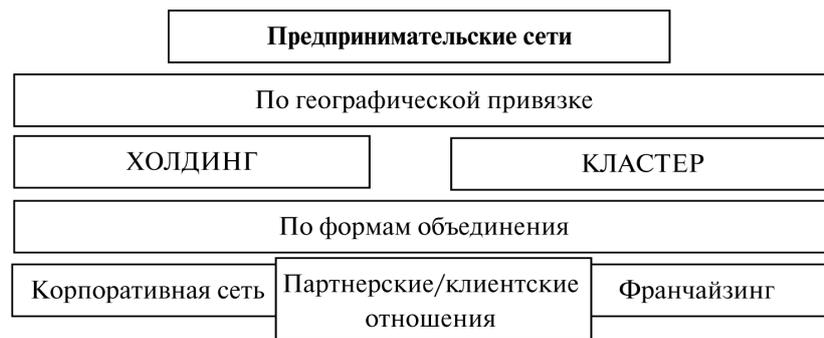


Рис. 1. Основные формы предпринимательских сетей

Источник: составлено автором.

Если сетевой подход в организации бизнеса реализуется субъектами предпринимательства посредством создания холдингов, то он имеет четкую иерархическую структуру, где головное предприятие «управляет дочерними компаниями, которые могут быть коммерческими, некоммерческими организациями, индивидуальными предпринимателями, и реализует собственные деловые интересы» [3].

При этом, «один холдинг может быть частью другого более крупного холдинга. Каждый холдинг выполняет свою определенную функцию и отвечает за отдельную часть управления и хозяйствования» [1].

Холдинги, в свою очередь, возможно отдельно классифицировать (рис. 2).

Предпринимательский холдинг ориентирован на высокодоходные сферы хозяйственной деятельности и на инвестиционно-отраслевые проекты. Дочерние предприятия являются ответвлением головной управляющей компании, Данный холдинг достаточно адаптивен к рыночным изменениям.

Холдинг специалистов ориентирован на собственников с персональными компетенциями, которые ориентированы на отраслевой бизнес, и могут включать в себя побочные бизнесы.

Сервисный холдинг сочетает в себе объединение отраслевых крупных финансово-промышленных групп, которые ориентированы на обслуживание и обеспечение интересов материнской компании.



Рис. 2. Структура холдингов [7]

Вертикальный холдинг — это объединение, в основе которого лежит единая производственная цепочка, например: добыча сырья, переработка, производство продукции, сбыт.

Горизонтальные холдинги — представляют собой совокупность однородных организаций, но территориально разбросанных. Это филиальные структуры.

Комбинированные холдинги — различные вариации, сочетающие в себе, как вертикальную, так и горизонтальную форму структуры. Если анализировать ситуацию на рынке, то стоит отметить, что в чистом виде горизонтальные или вертикальные структуры холдингов встречаются редко. Комбинированная форма более устойчива к различным экономическим рискам [6].

Кластеры, в свою очередь, представляют собой объединение организаций, сосредоточенных на одной локальной территории в общей сфере деятельности, которые сохраняют свою автономность и имеют равные права. Объединение не предусматривает закрепление юридического лица, ориентировано на эффективное расходование территориальных ресурсов, обмен опытом и социально-экономическое развитие региона.

Кластеры в свою очередь имеют свой интерес и ориентацию (рис. 3).



Рис. 3. Кластерная ориентация [4]

Интерес — так как кластерное взаимодействие не предусматривает юридического закрепления формы хозяйствования, то в основе этих отношений лежит профессиональный и хозяйственный интерес организаций-участников кластера.

Информация — является важной составляющей кластерного объединения, обеспечивает взаимодействие и скорость принятия хозяйственных решений.

Инновация — кластер, как объединение, ориентировано на социально-экономическое развитие территории, где инновация является катализатором.

Интеграция — представляет собой взаимодействие независимых организаций — участников кластера.

Инициатива — деятельность стейкхолдеров-участников кластера, направленная на развитие. Если анализировать интеграционные формы сетей, то основными критериями классификации выделяют:

- ориентированность на клиентские или партнерские отношения;
- развитость корпоративной сети;
- франчайзинг[5].

Если рассматривать франчайзинг, то он обеспечивает диффузное распространение сети в регионах посредством партнерских отношений между франчайзером и франчайзи[1].

Схематично можно представить организацию франчайзинга на рисунке 4.

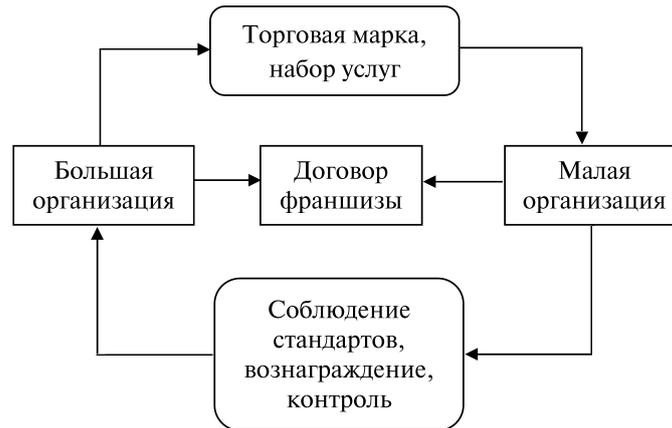


Рис. 4. Схема организации франчайзинга [5]

Для определения инструментов управления, обобщим существующие подходы и представим классификацию предпринимательских сетевых образований, рассмотрев её с точки зрения внутренней и внешней среды.

Под внешней средой в данной классификации мы будем понимать те факторы, которые оказывают влияние на сетевое образование извне (рис. 5).

Под внутренней средой мы будем понимать факторы, которые оказывают влияние на сетевое образование внутри него (рис. 6).

Проведем сравнение кластерных и холдинговых объединений в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика кластера и холдинга

Параметры для сравнения	Холдинг	Кластер
Форма контроля/ центр управления	Центральная (материнская компания), которая контролирует компании меньшего размера (дочерние компании). Центр управления — центральная компания. Преимущественно централизованное управление.	Объединение нескольких компаний, которые возможно рассматривать, как самостоятельные единицы. Центр управления — обычно осуществляется из центра стратегического управления, в котором определяется кластерный вектор развития.
Формирование	Формирование происходит по решению управляющей компании или государственного органа (государственные предприятия).	Формирование происходит по согласованию участников кластера.
Концентрация на локальной территории	Не имеет значения.	Обязательно.

Продолжение таблицы

Осуществляемые функции из центра	Стратегирование в холдинге: «главная компания управляет дочерними предприятиями, функции сбыта продукции и закупки материальных ресурсов, осуществляет внешнее взаимодействие, может заниматься внутренним кредитованием и финансированием, а также формирует единую стратегию инвестиционной, финансовой, операционной деятельности» [6].	Стратегирование в кластере нацелено на: - «создание инвестиционной привлекательности кластера; - увеличении налогооблагаемой базы; - создании новых организаций, рабочих мест, повышении качества жизни населения; - совместные интересы власти и организаций состоят в решении социальных задач; - стабильность функционирования предприятий внутри кластера» [2].
Форма организации	Юридическое лицо.	Не является юридическим лицом.
Управление	Управляющая компания.	Равенство всех его участников.
Локальная территория	Для холдинга территориальная локализация необязательна. Международные ориентиры.	Территориальная локализация кластера.
Иерархия	Иерархическая структура сверху вниз.	Могут формироваться сверху вниз и снизу вверх.
Поддержка	Частная поддержка.	Государственная поддержка.
Преимущества	Для закрытой сети характерна скоординированность действий участников холдинга.	Экономия ресурсов; обмен опытом при взаимодействии; лоббирование интересов участников кластера на государственном уровне.
Недостатки	Сложность отстаивания интересов участников холдинга на государственном уровне.	Сложности в скоординированных действиях участников кластеров; возможность утраты индивидуальных конкурентных преимуществ; может возникнуть зависимость участников с более сильной позицией.

Источник: составлено автором по [6, 2].

Таким образом, стоит отметить, что основные формы предпринимательских сетей — холдинги ориентированы на объединение организаций на юридически закреплённой основе, в них присутствует четкая вертикальная иерархия с закреплением главной компании, локализация холдингов достаточно обширна и может охватывать несколько стран. Холдинги ориентированы на прибыль и их деятельность осуществляется за счет средств коммерческих компаний.

Другая распространённая форма предпринимательских сетей, прежде всего, с региональной привязкой — кластеры не имеют четкой горизонтальной и вертикальной иерархии, объединение происходит на основе взаимодействия, где организации имеют равные права. Кластеры ориентированы на локальную территорию и имеют государственную поддержку. Ориентация кластера имеет, прежде всего, социальное развитие региона, развитие инфраструктуры, объединение интересов организаций, органов власти и науки с целью достижения общего синергетического эффекта.

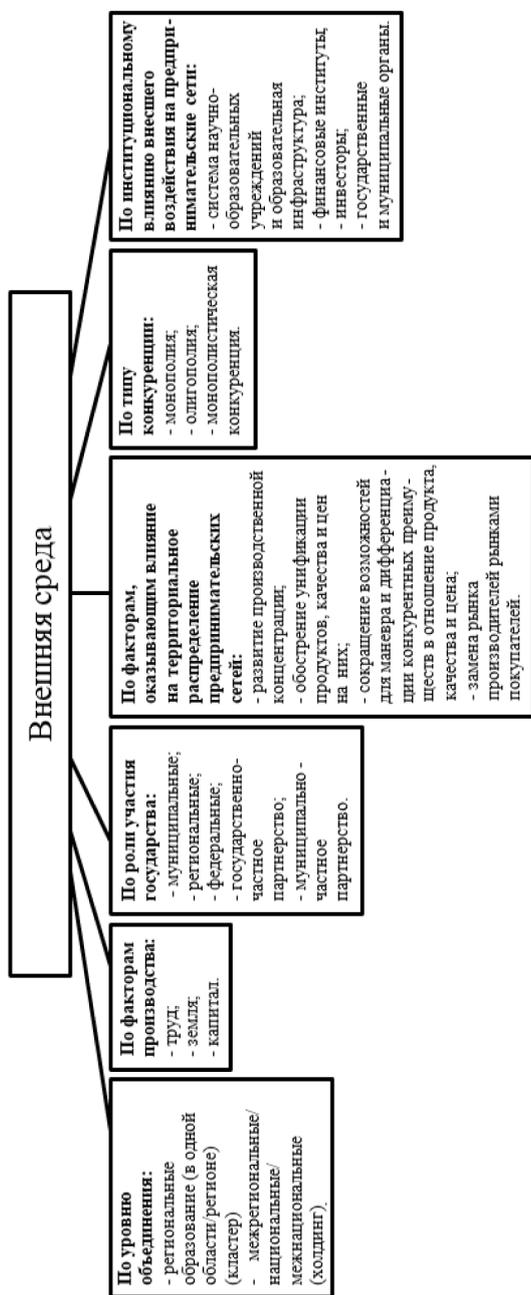


Рис. 5. Классификация предпринимательских сетей по факторам внешней среды

Источник: составлено автором.

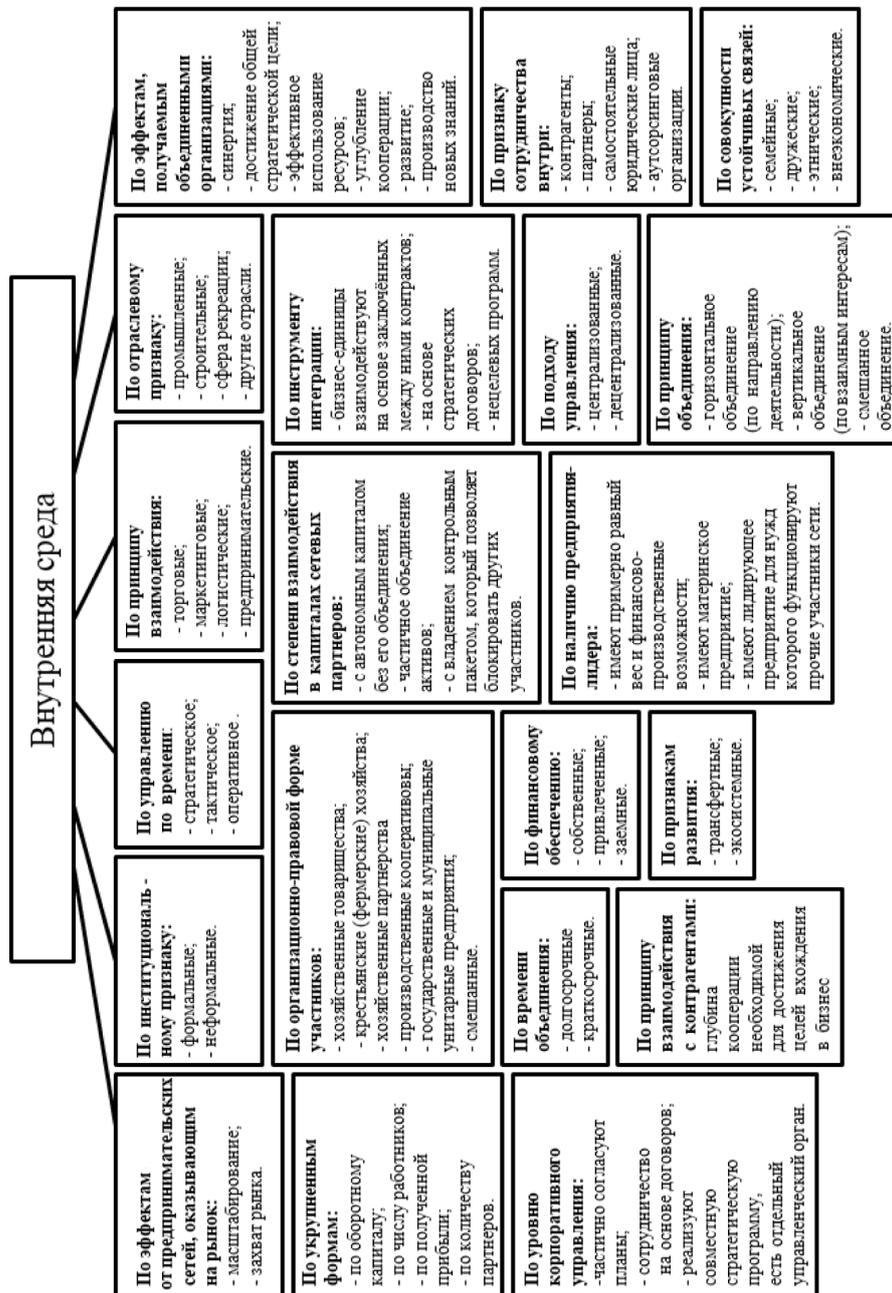


Рис. 6. Классификация предпринимательских сетей по факторам внутренней среды

Источник: составлено автором.

Отметим, что в России функционирует 119 кластерных образований в разных сферах в том числе: медицине, промышленности, туризме, биотехнологиях, транспорте, ИТ и других.

Холдингов — более 3095. Сферы их разнообразны: инвестиции, финансы, ЖКХ, строительство, телекоммуникации, фармацевтика, нефтехимия и другие.

Выводы

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что основные формы предпринимательских сетей — это кластерные и холдинговые образования. Они имеют ряд преимуществ и недостатков.

К основным преимуществам холдинговых образований характерна скоординированность действий. На ряду с этим имеются сложности отстаивания интересов участников холдинга на государственном уровне.

При этом, инициированные региональными органами властей кластерные объединения вокруг единого целеполагания лишены скоординированных действий участников кластера, существует возможность утраты индивидуальных конкурентных преимуществ, может возникнуть зависимость участников с более сильной позицией. Безусловно, к основным преимуществам кластерных объединений можно отнести экономию ресурсов; обмен опытом при взаимодействии; лоббирование интересов участников кластера на государственном уровне.

Для дальнейших исследований стоит рассматривать классификацию кластеров и холдингов в определенной экономической сфере и исследовать особенности сетевого взаимодействия в зависимости от возможностей и ограничений территории.

Список литературы

1. Березнев С.В., Барышев М.А. Понятие «холдинг» в России: определение сущности и содержания. Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Том 12, выпуск 1. С. 109–114.
2. Великая, Е. Г. Выработка стратегии развития предпринимательского кластера / Е. Г. Великая, А. Г. Папян. Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 2. С. 58–73.
3. Потапова, О. Н. Предпринимательские сети как форма объединения компаний [Текст] / О. Н. Потапова. Крымский научный вестник. 2015. № 2(2). С. 65–82.
4. Предпринимательская сеть — форма организации межфирменного взаимодействия субъектов предпринимательства. Глава 2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lib.i-bteu.by/bitstream/handle/22092014/78/%20%20%20%20%20+2.pdf?sequence=4>.
5. Рвачев, А.Л., Бережкова Е.П. Особенности управления сетевыми предприятиями [Текст]. Российское предпринимательство. 2007. № 6. С. 52–56.
6. Шалумов, С. Г. Типы холдинговых структур [Текст] / С. Г. Шалумов. Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 43. С. 200–204.

References

1. Bereznev S.V., Baryshev M.A. Ponyatie «holding» v Rossii: opredelenie sushchnosti i sodержaniya. Vestnik NGU. Seriya: Social'no-ekonomicheskie nauki. 2012. Tom 12, vypusk 1. S. 109–114.
2. Velikaya, E. G. Vyrabotka strategii razvitiya predprinimatel'skogo klastera / E. G. Velikaya, A. G. Papyan. Vestnik Moskovskogo finansovo-yuridicheskogo universiteta. 2015. № 2. S. 58–73.
3. Potapova, O. N. Predprinimatel'skie seti kak forma ob'edineniya kompanij [Tekst] / O. N. Potapova. Krymskij nauchnyj vestnik. 2015. № 2(2). S. 65–82.
4. Predprinimatel'skaya set' — forma organizacii mezhhfirmennogo vzaimodejstviya sub'ektov predprinimatel'stva. Glava 2. [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <http://lib.i-bteu.by/bitstream/handle/22092014/78/%20%20%20%20%20+2.pdf?sequence=4>.
5. Rvachev, A.L., Berezhkova E.P. Osobennosti upravleniya setevymi predpriyatiyami [Tekst]. Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2007. № 6. S. 52–56.
6. SHalumov, S. G. Tipy holdingovyh struktur [Tekst] / S. G. Shalumov. Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk. 2015. № 43. S. 200–204.