

КОНЦЕПЦИЯ СЕТЕВОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ¹

Е. В. Попов, К. А. Семячков, В. Л. Симонова

В статье представлен авторский подход к определению сетевого потенциала фирмы как совокупности возможностей и средств к интеграции с другими экономическими агентами с целью повышения собственной экономической эффективности для совместной реализации деятельности в условиях сетевой экономики. Введение категории сетевого потенциала фирмы вызывает необходимость определения факторов, влияющих на деятельность фирмы внутри сетевой структуры, как наиболее эффективной организационной формы в современных условиях. Численная оценка такого потенциала позволяет выявить скрытые интеграционные возможности фирмы, а значит, увеличить отдачу от применения обоснованного экономического инструментария, а также дает возможность определить те функциональные зоны, которые требуют наиболее пристального внимания при формировании и развитии сетевых отношений.

Ключевые слова: сетевой потенциал, фирма, трансакционные издержки, комплементарность ресурсов, менеджмент сетевых отношений, структура сети

Бурное развитие новых технологий, значительно убыстряющих и упрощающих процесс обмена информацией, стало катализатором формирования так называемого информационного общества, которое имеет принципиальные отличия от предшествующих этапов общественного развития. Согласно теории информационного общества, оно в значительной мере отличается от индустриального общества по ряду особенностей [20].

Среди важнейших особенностей, отмечаемых исследователями, стоит отметить следующие. Прежде всего, меняется форма организации производственного процесса. Исчезает необходимость в столь сильной пространственной концентрации производства, сосредоточении производственных ресурсов в определенном месте. Теперь появляется возможность полноправного участия в производственных процессах, находясь в удалении от крупных экономических центров. Другая особенность заключается в том, что в информационном обществе снижается значение бюрократического управления, сотрудники при выпол-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант № 15-02-000158.

нении своих основных функций становятся более самостоятельными, а каждая структурная единица представляет собой отдельный модуль, направленный на решение конкретных задач. Наконец, нарастает процесс экономической глобализации, обуславливающий появление новых сетевых форм хозяйственной организации. Ключевым фактором конкурентоспособности в таких условиях становится способность экономических агентов к интеграции, информационному обмену и продуцированию новых знаний как основы для внедрения инноваций. Как показывает опыт зарубежных стран, сетевые структуры представляют собой адекватный способ гибкой интеграции экономических агентов, соответствующий динамичным сдвигам, происходящим в технологическом способе производства в условиях перехода к постиндустриальной экономике [12].

Отечественными и зарубежными учеными с различной степенью глубины разработаны принципы исследования сетевых организаций, обоснованы теоретико-методологические подходы к анализу инновационных сетевых структур как новой формы экономической деятельности. Вместе с тем недостаточно изучены вопросы способности отдельных фирм к интеграции в условиях сетевой экономики, оценки результативности такой интеграции с позиции отдельной фирмы, повышения эффективности интеграционных процессов. Способность фирмы к интеграции со своими основными партнерами по межфирменному взаимодействию является одним из важнейших условий существования и развития как отдельной фирмы, так и сетевой структуры в целом.

Целью настоящего исследования является выработка концепции сетевого потенциала фирмы, позволяющей максимально полно реализовать интеграционные возможности фирмы в условиях сетевого хозяйствования.

Современным фирмам в той или иной степени приходится взаимодействовать с сетевыми структурами (сетями), быть их частью. Обычно под «сетью» понимается структура связанных между собой элементов. Современные сети являют собой адекватный способ гибкой интеграции хозяйствующих субъектов, соответствующий динамичным сдвигам, происходящим в технологическом способе производства в условиях перехода к постиндустриальной экономике, за счет сочетания преимуществ иерархических и рыночных структур и сокращения транзакционных издержек, опосредующих взаимодействия хозяйствующих субъектов [10].

В широком понимании сетевые структуры — это институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономность в принятии решений и права собственности на активы, зачастую остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других — координируют свои действия с помощью формальных соглашений. Согласно М.Ю. Шерешевой, межорганизационная сеть представляет собой систему контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов, включая знания в эксплицитной и имплицитной форме [24]. Представляет интерес определение Х. Хакансона, рассматривающего сеть как набор субъектов, независимых институционально друг от друга, но осуществляющих действия или контролирующих ресурсы, которые взаимозависимы в некотором смысле. Более того, по крайней мере, существует некоторое соглашение между субъектами рыночного взаимодействия относительно существования этой зависимости [3, 28]).

Сетевые структуры как экономическая категория представлены достаточно широким спектром определений в научной литературе [23, 5, 1, 4 и др.], где они рассматриваются с позиций различных научных направлений. Эти позиции с определенной степенью условности можно разделить на три основные группы в зависимости от объекта и предмета исследования: сеть как способ взаимодействия по вертикали и по горизонтали организаций, самостоятельных в правовом, но зависимых в экономическом отношении; сеть как способ интеграции организаций; сеть как институт, определяющий правила взаимодействия и интеграции предприятий экономических субъектов, разделяющих близкую систему ценностей [2]. Обобщая подходы, можно сделать вывод о возможности сети выполнять информационную, координационную, а также стимулирующую функции по отношению к ее участникам, базирующиеся на общности целей и применяемых норм [4].

Распространение сетей как организационной формы экономической деятельности в современных условиях связано с несколькими причинами. Факторами опережающего развития сетевых структур выступили такие новые черты отраслевых рынков, как обострение конкуренции, усложнение производственной и коммерческой деятельности компаний, вы-

Таблица 1

Классификация транзакционных издержек

Рыночные транзакционные издержки	Внутрифирменные транзакционные издержки	Сетевые транзакционные издержки
Издержки поиска и информационные издержки	Издержки создания, поддержания или изменения организационного дизайна	Издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной сетевой структуры
Издержки ведения переговоров и принятия решений	Издержки эксплуатации организации	Издержки эксплуатации сетевой структуры
Издержки мониторинга, обеспечения и исполнения контрактов		

сокая неопределенность их внешней среды, возрастание роли информации как важнейшего ресурса, повышение значения фактора времени, рост числа предлагаемых продуктов и услуг при одновременном снижении жизненных циклов и росте темпов инноваций [18]. Вместе с технологическими изменениями это существенно изменило соотношение уровней транзакционных издержек, возникающих при реализации разных форм координации, и «вывело из тени» сетевой способ взаимодействия. С научной точки зрения можно выделить два подхода к объяснению причин межфирменной интеграции: неоклассический и институциональный. В первом случае объединяющиеся субъекты преследуют собственные цели по улучшению таких показателей, как выручка, прибыль, рентабельность, доля рынка и других. Во втором случае делается акцент на снижение транзакционных издержек [17]. Усложнение хозяйственной жизни заставило ученых обратить пристальное внимание на высокие издержки, которые приходится нести субъекту в процессе своей внепроизводственной деятельности. Очевидно, что такие издержки по своему содержанию существенно отличаются от обычных трансформационных издержек.

Впервые понятие транзакционных издержек было введено в научный оборот в 1930-е годы Р. Коузом в статье «Природа фирмы» для объяснения существования противоположных рынку структур — фирм. Транзакционные издержки — ключевой момент в процессе принятия решения о создании фирмы. Р. Коуз доказал, что при каждой сделке необходимо владеть информацией, проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливая взаимосвязи, устранять разногласия. Затраты на все это и есть транзакционные издержки [14].

Сравнение транзакционных издержек является одним из наиболее распространенных подходов к объяснению распространения сетевых типов экономической организации и соответствующих контрактных отношений.

Важную роль в этом процессе сыграли труды О. Уильямсона, который выдвинул совокупность предпосылок формирования экономических организаций, включая идеи об ограниченной рациональности экономических агентов, о специфичности активов и оппортунистическом поведении, о наличии «провалов рынка», вызываемых оппортунизмом субъектов, преследующих свои личные интересы. Эти предпосылки впервые позволили изучать экономическую эффективность разных организационных форм. По мнению О. Уильямсона, выбор между различными организационными формами — иерархией, рынком и сетью — происходит в результате сравнения эффективности осуществляемых этими структурами транзакций. Таким образом, в соответствии с теорией транзакционных издержек, разнообразие организационных форм возникает, прежде всего, в целях минимизации данных издержек [21].

В рамках анализа транзакционных издержек выделяют большое множество их видов: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров и заключения контракта; издержки измерения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения; издержки оценки и контроля качества [19].

Большой интерес представляет классификация транзакционных издержек в зависимости от формы организации, в соответствии с которой можно выделить рыночные, внутрифирменные и сетевые транзакционные издержки (табл. 1).

Классические издержки использования рыночного механизма объединены в группу рыночных транзакционных издержек, а внутрифирменные транзакционные издержки предлагается понимать как издержки по реализации права отдавать распоряжения внутри фирмы. Сюда относят затраты на управление персоналом, издержки эксплуатации организации, которые включают издержки на приня-

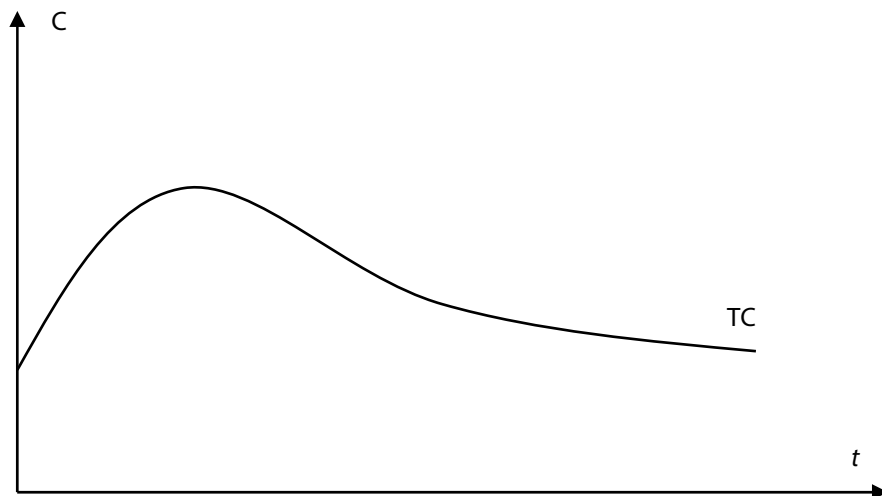


Рис. 1. Кривая распределения сетевых транзакционных издержек (C — издержки, TC — сетевые транзакционные издержки, t — время)

тие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников, агентские издержки и т. д. Сетевые транзакционные издержки можно определить как издержки организации, эксплуатации, корректировки деятельности и ликвидации сетевой структуры. Решаясь объединиться в некую сеть, партнеры несут определенные издержки на поиск информации, принятие решений, согласование общих принципов, затраты на поддержание и изменение сетевых отношений и другие издержки.

В составе каждого из трех вышеназванных типов транзакционных издержек можно выделить переменные транзакционные издержки, которые определяются количеством и объемом транзакций, и постоянные транзакционные издержки, представляющие собой специфические инвестиции в создание институциональных устройств [22, с. 58]. За счет возможности оптимизации как переменной, так и постоянной части транзакционных издержек сетевая форма хозяйствования выглядит наиболее привлекательно в современных условиях. В отличие от рыночных транзакций, характеризующихся незначительной частью постоянных издержек и большой долей переменных транзакционных издержек (большая частота рыночных сделок ведет к большим затратам на поиск информации по каждой сделке, контроль каждой сделки и т. д.), сетевая транзакция не требует таких затрат, так как происходит в условиях большей определенности и предсказуемости. С другой стороны, в условиях совершения сетевых транзакций оптимизируется постоянная часть сетевых транзакций, которая достаточно велика в случае внутрифирменных транзакций. Сетевая транзакция не тре-

бует скрупулезного контроля каждой операции (издержки на принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников), так как в сетевых организациях участники, действующие на общих принципах доверия, не нуждаются в установлении жестких правил, характерных для иерархических структур. Анализ сетевых транзакций позволяет предположить, что кривая распределения сетевых издержек участника сети во времени имеет вид, представленный на рис. 1. Достаточно велики издержки на начальных этапах вхождения фирмы в сложившуюся сетевую структуру или формирования новой структуры. В дальнейшем, по мере формирования сетевых отношений и оптимизации сетевых транзакций, издержки снижаются.

Волна интереса специалистов к проблематике сетевого взаимодействия способствовала появлению ряда исследований, представляющих собой сравнение эффективности разных организационных форм, поднимая при этом вопросы о границах фирмы, выдвигая гипотезы о динамической модели фирмы и др. Большинство работ по сетевой тематике в экономике концентрируется на проблемах сетевых структур в целом как новой формы организации [26, 1, 7, 29]. При этом остаются слабоизученными вопросы повышения эффективности деятельности отдельных участников в рамках сетевой структуры, оптимального выбора партнеров, игнорируются проблемы снижения сетевых транзакционных издержек. Несбалансированность ресурсов, увеличивающая стоимость их эксплуатации, несогласованный менеджмент, неэффективная структура сети могут стать причиной повышения уровня издержек сетевых транзакций и, как следствие,

снижения результативности отдельных участников сети или ее распада. Экономическая категория «сетевой потенциал фирмы» призвана повысить качество теоретических наработок по решению данных проблем.

Сетевой потенциал фирмы — это совокупность средств и возможностей фирмы в повышении результативности своей сетевой деятельности. Повышение результативности, во-первых, может проявляться в увеличении прибыли фирмы, доли рынка и т. д. Во-вторых, в снижении издержек при сетевых транзакциях. В ряде случаев возможны и другие, альтернативные показатели результативности интеграции (экологические, социальные и другие эффекты).

Инструментарий сетевого потенциала фирмы — это совокупность экономических инструментов, позволяющих максимально полно реализовать возможности фирмы в условиях сетевых транзакций. Для формирования структуры сетевого потенциала необходимо проанализировать факторы, влияющие на потенциальные возможности фирмы в условиях сетевой экономики. Одним из важнейших и необходимых факторов сетевой деятельности фирмы являются ее ресурсы.

Ресурсы являются тем необходимым, без чего невозможна деятельность ни одного хозяйствующего субъекта. Ресурсы — это материальные и нематериальные активы, при помощи которых фирма имеет возможность осуществлять свою основную производственную деятельность, а также адаптироваться к условиям внешней среды, представлять интерес для своих экономических партнеров. Согласно ресурсной теории, стремление фирм к консолидации ресурсов является главной причиной формирования сетевых структур. За счет объединения ресурсов фирмы стремятся к получению дополнительного синергетического эффекта, который невозможно получить в том случае, если фирмы действуют сами по себе без координации совместных действий. Важнейшим свойством какого-либо ресурса фирмы (будь то финансовые, материально-технические, информационные, интеллектуальные ресурсы) в условиях сетевых взаимодействий является его комплементарность, т. е. совместимость с ресурсом партнера и его дополняемость. Некомплементарность ресурсов, их недостаток не позволяют экономическим субъектам успешно выстраивать и развивать сетевые отношения и получать синергетический эффект. Особую роль в формировании и развитии сетевых отношений выполняют

информационные ресурсы. Их роль состоит, во-первых, в заключающихся в них возможностях разрабатывать оптимальную для субъекта стратегию, во-вторых, в возможностях фирмы к адаптации в быстро меняющихся внешних условиях.

Однако простое обладание определенными ресурсами не означает, что фирма обязательно окажется в эффективной сетевой структуре. Огромное значение имеет качество управления сетевыми транзакциями, способность рационально сочетать свои ресурсы с ресурсами участников сети. Следовательно, наряду с ресурсами, управление выступает в качестве еще одного ключевого фактора успеха фирмы, а методы и приемы управления сетевыми взаимоотношениями составляют инструментарий сетевого потенциала фирмы. Управление современным предприятием требует большого профессионального умения на разных уровнях деятельности: внутрифирменном (иерархическом), межфирменном (сетевом), рыночном. Поэтому представляется необходимым выделение самостоятельного вида профессионально осуществляемой деятельности — менеджмента сетевых отношений, направленного на достижение намеченных целей путем использования доступных ресурсов с применением принципов, функций, методов экономического механизма управления.

Наконец, важным фактором, влияющим на возможность фирмы выстраивать результативные долгосрочные отношения, является место, занимаемое фирмой в сетевой структуре. Сетевую структуру можно представить в матричном виде, либо в виде графа, чтобы показать, как происходят различные взаимодействия между ее участниками и, соответственно, проанализировать положение отдельной фирмы. Подгруппы участников внутри сети можно определить в зависимости от транзакций, возникающих внутри этих подгрупп. Наиболее распространенные типы подгрупп: клика, социальный круг, общая позиция. Модели сетевых взаимодействий используются для описания поведения субъектов при принятии ими различных решений. Сетевому анализу как методологическому подходу присущи следующие черты: участники рассматриваются как взаимозависимые единицы; отношения между акторами — каналы передачи материальных и нематериальных ресурсов; сетевые модели можно определить как продолжительные систематические отношения между участниками.

Анализ подходов к оценке эффективности межфирменных отношений позволил выделить ряд общих признаков и систематизировать факторы, влияющие на результативность таких отношений. Данные факторы являются основой при оценке сетевого потенциала фирмы (табл. 2).

Первая группа исследований (О. Уильямсон, Дж. Джеймс др.) посвящена изучению влияния ресурсной и инфраструктурной составляющих на формирование сетевых структур. Особое место в данных исследованиях отводится информационно-коммуникационной инфраструктуре. Данный аспект не так хо-

Таблица 2

Факторы эффективности межфирменных отношений [11, 16, 25, 27, 30, 8, 28, 31]

Исследователи	Факторы
<i>Ресурсы и инфраструктура</i>	
Уильямсон О.	Специфичность ресурсов
Николаидис Ю., Фускас К., Караяннис Е.	Использование информационно-коммуникационных технологий
Джеймс Дж.	Распространение Интернета, телефонии, компьютеров
Велфенс П. Дж., Перрет Дж. К.	Инвестиции в информационно-коммуникационные технологии
<i>Менеджмент сетевых отношений</i>	
Морр Дж., Спикмен Р. (1994), Вильсон Д., Джантария С. (1996), Науд П., Баттл Ф. (2000), Вильсон Д. (1995), Заман М., Мавондо Ф. (2003), Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. (2002)	Уровень взаимного доверия
Морр Дж., Спикмен Р. (1994), Вильсон Д., Джантария С. (1996), Вильсон Д. (1995), Заман М., Мавондо Ф. (2003), Евстафьев Н. В. (2005)	Приверженность партнеру
Морр Дж., Спикмен Р. (1994), Вильсон Д. (1995), Заман М., Мавондо Ф. (2003), Евстафьев Н. В. (2005)	Качество взаимных коммуникаций
Вильсон Д., Джантария С. (1996), Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. (2002)	Совместимость целей партнеров
Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. (2002), Хакансон Х. (1987)	Уровень адаптации
Морр Дж., Спикмен Р. (1994), Хакансон Х. (1987), Каинелли Г., Монтресор С., Марзетти Г. (2012)	Координация действий
Морр Дж., Спикмен Р. (1994), Заман М., Мавондо Ф. (2003)	Поведение в конфликтных ситуациях
Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. (2002)	Степень неформальности взаимоотношений
Науд П., Баттл Ф. (2000), Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. (2002)	Уровень интеграции (склонность к интеграции)
Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. (2002)	Степень взаимозависимости
Вильсон Д., Джантария С. (1996), Науд П., Баттл Ф. (2000)	Удовлетворенность взаимоотношениями
Евстафьев Н. В. (2005)	Тип межфирменных связей
Евстафьев Н. В. (2005), Хакансон Х. (1987)	Психологическая совместимость менеджмента участников
Евстафьев Н. В. (2005)	Совместные инвестиции
Евстафьев Н. В. (2005)	Этап жизненного цикла межфирменного взаимодействия
<i>Сетевая структура</i>	
Ахуя Г. (2000)	Сетевая структура (прямые связи участников, не прямые связи, структурные пустоты)
Туркина Е., Постников Е. (2012)	Индекс открытости сетевых агентов (сила прямых связей участников сети, длина сетевого пути)
Экхолс А., Тсаи В. (2005)	Вовлеченность в сетевые отношения, специфичность продуктов, процессов

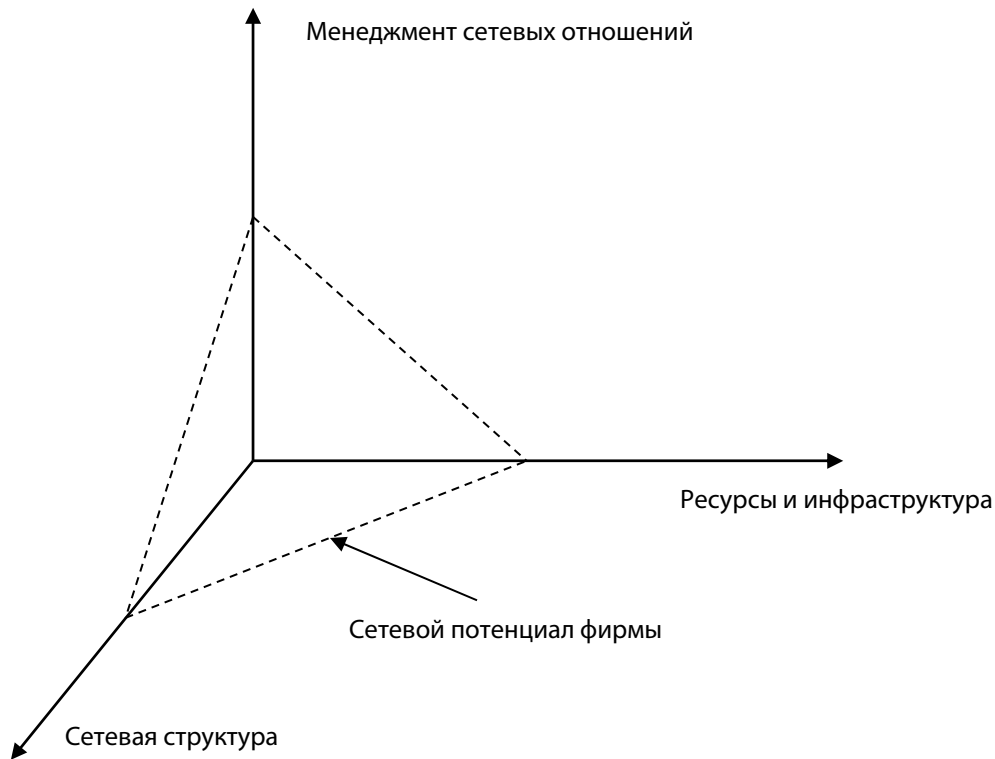


Рис. 2. Структурная модель сетевого потенциала фирмы

рошо отражен в работах отечественных авторов, однако отмечается в качестве основного в работах зарубежных исследователей. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий явилось драйвером перехода к информационной экономике и появлению сетевых структур. Создание и накопление общих информационных ресурсов (баз данных, баз знаний) является важной составляющей в процессе интеграции экономических агентов. При исследовании такого аспекта необходимо учитывать и уровень оснащённости компании информационными технологиями, наличия в компании системы класса CRM, позволяющей автоматизировать работу с партнерами, необходимо оценивать полноту учета требуемой информации в данной системе, уровень образования сотрудников фирмы в области информационно-коммуникационных технологий и другие индикаторы [6].

Вторая группа ученых фокусирует свое внимание на исследовании особенностей сетевых отношений. Исследуются такие факторы, как уровень взаимного доверия участников сети, приверженность партнеру, совместимость целей партнеров, степень координации совместных действий, поведение в конфликтных ситуациях, удовлетворенность взаимоотношениями, степень взаимозависимости и другие. Условно говоря, данные исследования направ-

лены на изучение менеджмента сетевых отношений.

Третья группа исследователей посвящена анализу организационной структуры сетевых взаимодействий. В этом случае в качестве задач исследований выступает определение прямых связей между участниками, не прямых связей, структурных пустот, плотности сети. Такой анализ позволяет оценить избыточность связей между участниками, либо, наоборот, их дефицит, что способствует оптимизации обмена ресурсами и информацией между участниками и, тем самым, повышению результативности сетевых транзакций. Инструментами анализа в данном случае выступают элементы теории графов. Сетевые структуры представляются как множество вершин (узлов), соединенных ребрами. При этом рассматриваются такие факторы сетевых взаимодействий, как собственно элементы организационной структуры сети (висячая вершина, клика, цепь), типы связей участников, длина сетевого пути между участниками.

Таким образом, с нашей точки зрения структурная модель сетевого потенциала фирмы определяется комбинацией трех составляющих: ресурсов и инфраструктуры (степени их комплементарности), менеджмента сетевых отношений, организационной структуры сети (места, занимаемого фирмой в сетевой струк-

туре). Графически это можно представить следующим образом (рис. 2).

Структурное наполнение модели сетевого потенциала фирмы соответствует набору факторов, влияющих на результативность сетевых транзакций. С учетом того, что функциональное обеспечение сетевой деятельности заключено в таких функциональных областях, как управленческая деятельность по применению различных ресурсов, то в укрупненном плане уровень реализации инструментария сетевого потенциала фирмы определяется уровнем реализации деятельности по управлению ресурсами с учетом сетевой структуры (1):

$$P = f(M, R, S) \rightarrow (Q, T, A) \quad (1)$$

где P — сетевой потенциал фирмы; M — менеджмент сетевых отношений; R — ресурсы и инфраструктура; S — положение фирмы в сетевой структуре; Q — улучшение финансовых результатов деятельности; T — снижение сетевых транзакционных издержек; A — альтернативные показатели результативности (социальные, экологические и др.).

Прогноз сетевого потенциала может строиться с использованием качественных методов прогнозирования, таких как экспертный метод и метод построения сценариев. Анализ полученных прогнозов позволит выбрать наиболее предпочтительную на данный момент сетевую стратегию развития фирмы. Необходимо учитывать, что стратегия должна вести к усилению слабых сторон фирмы и увеличивать сетевой потенциал в тех сферах деятельности, где значение ниже критического.

Подобный анализ позволяет изучить возможность фирмы к интеграции с точки зрения рационального использования всех имеющихся ресурсов. Данный метод охватывает факторы интеграционной способности фирмы и позволяет наиболее четко представить направления их развития для эффективного взаимодействия внутри сетевых структур. При изучении интеграционных показателей фирмы может использоваться как качественная, так и количественная оценка факторов [13, 10, 15]. В ряде исследований делаются попытки объединить качественные и количественные подходы к оценке факторов межфирменных отношений. Например, для оценки уровня доверия между участниками сети может использоваться индекс доверия, основанный на объективных данных, включающих и показатели настроения/ожиданий субъекта экономической деятельности. Для расчета такого индекса необходимо отбирать фактические показатели,

весьма четко влияющие на уровень доверия, и установить соответствующие влиянию веса. С этой задачей наилучшим образом справится метод экспертных оценок с привлечением большого количества экспертов, чем больше, тем более объективный перечень показателей и соответствующие им веса будут сформированы [9].

Несмотря на универсальность методологических подходов к оценке эффективности сетевых транзакций, представленный в модели перечень параметров не является исчерпывающим. Их выбор зависит от целей исследования и должен быть адаптирован к конкретным отраслям, видам сетей и особенностям деятельности фирм.

Следовательно, основными институтами планирования использования сетевого потенциала являются институты анализа возможностей и угроз, сильных и слабых сторон фирмы, изучения стратегических альтернатив, оценки сетевых факторов воздействия на субъект хозяйствования, контроля реализации и управления исполнением стратегического плана.

На современном этапе развития экономики одной из наиболее эффективных организационных форм являются сетевые структуры. Изучение возможностей создания сетей и их разнообразных видов играет важную роль в формировании стратегии структурных изменений экономики. Использование сетевого анализа позволяет изучить потоки ресурсов, информации, знаний и технологий, которые характерны для целого комплекса предприятий и отраслей. Эти важные взаимосвязи оказывают определяющее влияние на направленность экономического развития и конкурентоспособность как целой страны, так и отдельного региона. А сетевой принцип организации инновационных предприятий стал в некоторых странах базовым инструментом развития.

В исследовании показано, что сетевой потенциал — это совокупность средств и возможностей фирмы в реализации сетевых транзакций. Сущность сетевого потенциала фирмы заключается в структурировании факторов успешного взаимодействия между экономическими агентами, способствующим тому, чтобы наилучшим образом реализовать сетевую деятельность хозяйствующего субъекта. Инструментарий сетевого потенциала предприятия вбирает в себя все многообразие современных экономических знаний в области управления предприятием, а оценка использования потенциала является индикатором

уровня готовности фирмы к ведению сетевой деятельности. Функциональная структура рыночного потенциала предприятия может быть представлена в виде трехмерного пространства факторов сетевых взаимодействий: менеджмента сетевых отношений; ресурсов и инфраструктуры; положения фирмы в структуре сети.

Список источников

1. Акулов В. Б. и др. Управление знаниями в сетевых взаимодействиях // *Universum: Вестник Герценовского университета*. — 2014. — № 1. — С. 124–130.
2. Антропов В. А., Мезенцев Е. М. Развитие понятийно-терминологического аппарата функционирования сетевых структур // *Известия Уральского государственного экономического университета*. — 2015. — № 2 (58). — С. 23–29.
3. Бахарева Т. В. Неформальные сети как новый ресурс современной фирмы // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. — 2012. — № 4 (43).
4. Василенко Н. В. Сетевые трансакции как основа кластеризации экономики инновационного типа // *Кластерная экономика и промышленная политика: теория и инструментарий*. — СПб., 2015. — С. 113–131.
5. Горденко Г. Контрактный подход к управлению сетевыми организациями // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. — 2013. — № 4. — С. 98–101.
6. Гостяев И. М. Оценка способности компании к информационному взаимодействию с межфирменной сетью // *Актуальные вопросы экономических наук*. — 2011. — № 23. — С. 37–40.
7. Добрынин Н. А. Модернизация институциональных форм организации производства // *Вестник Московского государственного областного университета*. Серия: Экономика. — 2010. — № 3. — С. 22–25.
8. Евстафьев Н. В. Механизм устойчивого взаимодействия фирм в процессе совместной деятельности // *Ученые записки Казанского университета*. Серия: Гуманитарные науки. — 2005. — Т. 147. — № 3. — С. 72–81
9. Ерошин Д. А. Количественная оценка уровня доверия: проблемы и перспективы // *Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова*. — 2011. — Т. 17. — № 4. — С. 108–110.
10. Жаркова Е. С. Сетевые формы интеграции хозяйствующих субъектов: институциональный анализ : автореф. дис. ... канд. экон. наук. — СПб., 2013.
11. Жукова Е. А. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // *Экономинфо*. — 2014. — № 22. — С. 29–33.
12. Ильченко С. М. Организационные аспекты сетевых структур // *Наука о человеке: гуманитарные исследования*. — 2009. — № 3. — С. 72–82.
13. Исаева Е. В. Исследование факторов, определяющих эффективность партнерских отношений в малом бизнесе // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. — 2010. — № 4. — С. 112–115.
14. Коуз Р. Г. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства (1991) // *Природа фирмы: пер. с англ.* — М.: Дело, 2001.
15. Крылатков П. П., Блинков И. О. Оценка эффектов промышленного партнерства предприятий // *Известия Уральского государственного горного университета*. — 2016. — № 1 (41). — С. 139–144.
16. Куц С. П. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей : российский опыт / С. П. Куц, А. А. Афанасьев // *Рос. журнал менеджмента*. — 2004. — № 2. — С. 33–52.
17. Попов Е., Семячков К., Симонова В. Типология моделей оценки межфирменных отношений // *Проблемы теории и практики управления*. — 2016. — № 3. — С. 105–115.
18. Попов Е. В., Семячков К. А., Симонова В. Л. Моделирование условий развития сетевых структур // *Вестник УрФУ*. Серия: Экономика и управление. — 2016. — Т. 15. — № 3. — С. 324–341.
19. Самошилова Г. М., Ванчина И. И. Трансакционные издержки в современных экономических исследованиях // *Вестник Омского университета*. Серия: Экономика. — 2007. — № 2. — С. 52–58.
20. Стрелец И. А. Сетевая экономика. — М.: Эксмо, 2006. — 208 с.
21. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контракция. — СПб.: Лениздат, 1996.
22. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. — СПб.: Издат. дом СПб. ун-та, 2005. — 734 с.
23. Цой М. К. Функционирование сетевых структур в современном мире // *Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе*. — 2014. — № 3 (11). — С. 95–99.
24. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. — М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2010. — 250 с.
25. Cainelli G., Montresor S., Marzetti G. Production and financial linkages in inter-firm networks: structural variety, risk-sharing and resilience // *J Evol. Econ.* — 2012. — No. 22. — P. 711–734.
26. Dyer J. H. Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value // *Strategic Management Journal*. — 1997. — Vol. 18. — No. 7. — P. 535–556.
27. Echols A., Tsai W. Niche and Performanse: the Moderating Role of Network Embeddednes // *Strategic management Journal*. — 2005. — Vol. 26. — P. 219–238.

28. *Hakanson H.* Evolution Processes in Industrial Networks: A New View of Reality. — London: Routledge, 1992.
29. *Nikolaidis et al.* Assisting regional policy by rapidly comparing enterprise innovation between regions // Journal of Innovation and Entrepreneurship. — 2013. — No. 2.
30. *Thorelli H. B.* Networks: Between Markets and Hierarchies // Strategic management Journal. — 1986. — Vol. 7. — No. 1. — P. 37–51.
31. *Turkina E., Postnikov E.* Cross-border inter-firm networks in the European Union's eastern neighbourhood: integration via organization learning // Strategic management Journal. — 2012. — Vol. 50. — No. 4. — P. 632–652.
32. *Welfens P. J. J., Perret J. K.* Information & communication technology and true real GDP: economic analysis and findings for selected countries // Int Econ Econ Policy. — 2014. — Vol. 11. — P. 5–27.