

В.Г. БЕЛКИН, О.В. ХЛЫСТОВА

Стратегическое управление предпринимательской структурой в условиях неопределенности институциональной среды: концепции и инструменты

Представлены концепции и инструменты, позволяющие оценить влияние стратегического предпринимательства на деятельность региональных компаний. Разработана процессно-ориентированная модель стратегического управления, в основе которой динамические способности, связанные с отбором, поиском, эксплуатацией и легитимизацией предпринимательских действий. В инструментарий оценки регионального предпринимательства включено тестирование модели на основе анкетирования респондентов. Разработанная модель предоставляет широкие возможности для исследования поведения предпринимателей и прогнозирования предпринимательской активности.

Ключевые слова: стратегическое управление, предпринимательство, эволюционная теория, динамические способности, предпринимательские действия, уровень предпринимательской активности, оценка агрессивности бизнес-среды.

Strategic management of entrepreneurial structure in the conditions of uncertainty of the institutional environment: concepts and tools. V.G. BELKIN, O.V. KHLYSTOVA.

Presents concepts and tools for evaluating the impact of strategic business activities of regional companies. Developed a process-oriented model of strategic management, based on the ability of the dynamic related to the selection, retrieval, maintenance and legitimization of entrepreneurial activities. In regional business assessment tools included testing of the model on the basis of questioning respondents. The developed model provides ample opportunity to study the behavior of entrepreneurs and forecasting business activity.

Key terms: strategic management, entrepreneurship, evolutionary theory, dynamic capabilities, entrepreneurial actions, level of entrepreneurial activity, estimation of aggression of the business environment.

Актуальность управления предпринимательской структурой обусловлена, прежде всего, возрастающей неопределенностью бизнес-среды, которая приводит к появлению новых рисков, связанных с глобализацией экономик, рынков, созданием новых и исчезновением старых институтов. Все это происходит на фоне отставания теории от практических проблем управления, отсутствия единого подхода к пониманию предпринимательской структуры как важнейшего рыночного механизма, позволяющего повысить эффективность и конкурентоспособность региональных промышленных комплексов. Это в свою очередь объясняет необходимость постановки и решения новых теоретико-методологических задач процессного моделирования в стратегическом управлении, направленных на формирование динамических способностей, которые могут стать основой устойчивых конкурентных преимуществ.

Цель исследования заключается в разработке модели управления предпринимательской структурой в условиях поступательных изменений, нацеленных на управленческие бизнес-процессы, основой которых являются динамические способности, формирующиеся под влиянием многочисленных действий индивидов.

Эволюция теории стратегического управления. Необходимо отметить, что изучению проблем стратегического управления в последнее десятилетие уделяется повышенное внимание как за рубежом, так и в России. В многочисленных работах по стратегическому управлению исследованы процессы трансформации экономических систем индустриального и постиндустриального общества, определены факторы формирования глобальных рынков, процессов институционального взаимодействия между хозяйственными единицами, выявлен ряд закономерностей постиндустриального развития, противоречий и источников конфликтов в присвоении рент.

Теория стратегического управления одна из наиболее актуальных и динамичных областей знаний, изучающая природу и механизмы создания конкурентных преимуществ. Существует более десяти школ стратегического управления и столько же научных конструкций, отличающихся подходами, анализом источников и механизмами создания конкурентных преимуществ. Плюрализм стратегических теорий фирмы связан с многообразием проблем, концепций, пользователей теорий и ситуаций, ежедневно решаемых практикой стратегического управления. На разнообразии взглядов в стратегическом управлении влияют также противоречия, возникающие в результате действий и взаимодействий индивидов.

В статье Р. Рамелта [10] впервые было использовано выражение «стратегическая теория фирмы» (далее – СТФ), которое применяется в теории стратегического управления почти 30 лет. Но, несмотря на солидный возраст, четко выделить преимущества фундаментальных экономических теорий в формировании объекта и предмета стратегической теории фирмы до сих пор не представляется возможным. Для

дальнейшего развития стратегической теории фирмы считаем необходимым выйти за рамки традиционного экономического анализа и осуществить синтез анализа с основными экономическими теориями.

В свете этого научный интерес представляет позиционирование стратегических теорий в системе научных и научно-практических школ экономической теории, которые накопили достаточный опыт в управлении фирмами. В качестве таких теорий, хорошо интегрирующихся с менеджментом, можно выделить неоклассические и неoinституциональные экономические теории.

Такой универсальный подход, на наш взгляд, позволяет создать комплексную, или *интегративную стратегическую теорию фирмы* (далее – ИСТФ), объединяющую все, что связано со способностями индивидов адаптироваться к изменениям окружающей среды, поиском и отбором действий, при которых изменения закрепляются. В качестве элементов ИСТФ выступают индивиды (группы индивидов) и их управленческие способности, что обуславливает необходимость использования принципа мультиструктурности. Принцип предполагает, что конкурентоспособность предпринимательской структуры складывается из нескольких компонентов, формирующихся под влиянием экзогенных и эндогенных факторов. Поэтому при управлении конкурентоспособностью, являющейся важнейшей целью стратегического управления, необходимо учитывать индивидуальные особенности участников стратегического процесса, являющихся основным элементом предпринимательской структуры. При этом мы не рассматриваем предпринимательскую структуру как имущественный комплекс или производственную единицу, обладающую совокупностью ресурсов и капиталов, а исследуем именно как структуру, зависящую от соотношения предпринимательских действий, их связей и ключевых характеристик.

Существует огромное количество активно действующих научных конструкций, затрагивающих проблемы стратегического управления, однако крайне мало исследований, анализирующих механизмы создания конкурентных преимуществ через оценку предпринимательских действий и способностей индивидов. В связи с этим сравнительный анализ научных конструкций может быть весьма актуальным и полезным как теоретикам для более обоснованной аргументации различий в решении методологических проблем, так и специалистам в решении практических проблем стратегического менеджмента.

Таким образом, на этапе разработки концептуального направления и теоретической модели исследования целесообразно рассмотреть фундаментальные экономические теории, которые позволят: во-первых, четко дифференцировать различия между теорией фирмы и зарождающейся теорией стратегического управления, во-вторых, создать научную базу и инструментарий для их координации в дальнейшем развитии.

Несмотря на критику неоклассических теорий, их основные концепции, понятийно-категориальный аппарат, способы аргументации, допущения, на наш взгляд, в большей степени отвечают требованиям

полноты и ясности описания научной концепции. Неоклассические теории рассматривают фирмы как преобразователей ресурсов в конечные продукты. В то время как альтернативные теории акцентируют внимание на факторах производительности труда (теория X-эффективности фирмы), взаимоотношениях собственников и наемных рабочих (теория принципал–агент). Как отмечает Г.Б. Клейнер, многие альтернативные теории при строгом подходе к терминологии не могут называться теориями, т.к. «...эти модели имеют мало общего между собой, не снабжены стыковочными «разъемами» и не предназначены для комплексирования с целью отражения многообразия деятельности предприятия» [2, с. 33].

Существенным недостатком неоклассического направления является трактовка фирмы исключительно как аналога физического лица. Фирма в неоклассической теории трансформируется в формальную конструкцию, и ее поведение оказывается реакцией на изменения цен ресурсов и товаров. Специфика управления фирмой сводится к авторитарному распределению ресурсов и, как следствие, исключает возможность отклонения от цели максимизации прибыли, выручки и полезности менеджеров. Неоклассический подход, отождествляя фирму с производственной функцией, рассматривает ее исключительно как товаропроизводителя, при этом односторонне исследуя внутренние и внешние функции. Однако следует отметить, что современные неоклассические теории уже не требуют от правительств выполнять только функцию «ночного сторожа», т.е. гаранта соблюдения рыночных правил. Так, теория общественного выбора рассматривает государство как верховного арбитра, призванного не только следить за соблюдением законодательства, но и активно его совершенствовать по мере развития постиндустриальной экономики.

В упомянутой статье Р. Рамелт сформировал перечень «претензий», предъявляемых к неоклассической теории, из которой исключены такие научные допущения, как транзакционные затраты, ограниченная рациональность, технологическая неопределенность, ограниченная мобильность ресурсов, асимметричность информации, способность производителя и покупателя к обучению, недобросовестное и (или) неразумное поведение. Особенно важным, по мнению Рамелта, является экономический конструкт, связанный с неопределенностью внешней среды, который ставит необходимость создания и поддержания конкурентных преимуществ. Многообразие функций, выполняемых фирмой в современных условиях, свидетельствует о том, что наряду с производственной должны выполняться социальные, культурные, экологические, институциональные функции, позволяющие значительно расширить взгляд на современную фирму. Объяснить множество научных конструктов, связанных с неопределенностью окружающей среды, возможно, на наш взгляд, используя неоинституциональный подход, или новую институциональную экономическую теорию (НИЭТ).

В условиях неопределенности, асимметричности информации, ограниченной рациональности субъектов и разнообразия групп стратегического влияния большой интерес представляют неoinституциональные теории фирмы. Институциональный подход в теории микроэкономики рассматривает фирму как пучок контрактов или договоренности между участниками. Основателями теории принято считать Р. Коуза [1] и О. Уильямсона [5]. Содержание институционального подхода состоит в том, что институты влияют на деятельность фирмы и помогают ответить на фундаментальные экономические вопросы. Институтами в НИЭТ могут быть любые механизмы координации и стимулирования, нерыночные механизмы координации и стимулирования; правила или институциональная среда; контракты и соглашения; институциональное устройство; сеть контрактов.

В новой институциональной теории не только изменяются поведенческие предпосылки, и институты рассматриваются в качестве эндогенных факторов экономического развития, но и применяется междисциплинарный подход, позволяющий использовать правовые аспекты, социологические проблемы и эволюционную теорию, объектом изучения которой являются неравновесные процессы в экономических системах. Представители НИЭТ используют следующие принципы, формирующие «ядро» теории: методологический индивидуализм; максимизация полезности; ограниченная рациональность экономических агентов; оппортунистическое поведение.

Такое направление, как «методологический индивидуализм», признает реально действующими участниками экономического процесса не группы или организации, а индивидов. Согласно этому принципу коллективные общности (например, фирмы или государство) не существуют самостоятельно, отдельно от составляющих их членов, и поэтому должны объясняться с точки зрения целенаправленного поведения индивидов. Благодаря такой установке в центре внимания неoinституционалистов оказываются отношения, складывающиеся внутри экономической системы, тогда как в неоклассической теории любые фирмы рассматриваются как «черный ящик».

Поведенческие предпосылки НИЭТ выражают понятия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Если в неоклассической теории человек – это гиперрациональное существо, то неoinституционализм подчеркивает ограниченность человеческого интеллекта: знания, которыми располагают люди, всегда неполны, их счетные и прогностические способности не беспредельны, для совершения логических операций требуются время и усилия. Поэтому решения экономических агентов являются рациональными лишь до известных пределов, которые задаются неполнотой доступной им информации и ограниченностью их интеллектуальных возможностей.

Ограниченность неoinституционального подхода проявляется в том, что теория не выработала механизм для оценки трансакционных затрат, которые на практике учитываются и контролируются скорее

интуитивно или за счет введения нормативов обслуживания потребителей. При этом минимизация трансакционных издержек в условиях все больше проявляющейся интернационализации и глобализации также недостижимая цель. В новой институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов и взаимосвязей между заинтересованными сторонами. Отсюда возникает фундаментальная дихотомия неоинституционализма, проявляющаяся в том, что в одних случаях экономические субъекты предпочитают производить, а в других покупать.

Сравнительный анализ основных научных конструкций в экономической теории показал, что не существует единственно правильной научной конструкции, способной стать фундаментом стратегической теории фирмы, также как не существует универсального и логически безупречного метода оценки качества теорий, т.е. единственно верной научной методологии. Как следствие этого, возникает необходимость мультиструктурного решения поставленной проблемы.

В ходе исследования множества научных концепций авторами были выделены наиболее перспективные, позволяющие ответить на базовые вопросы стратегической теории о существовании фирмы, ее границах, функционировании, создании конкурентных преимуществ и механизмах создания стоимости. На основании этого к составным взаимодополняющим элементам ИСТФ были отнесены следующие:

- концепция динамических способностей;
- процессный подход;
- теория стратегического предпринимательства.

Данные научные подходы представляют собой серьезный потенциал, способный сформировать *комплексную, или, как мы обозначили, ИСТФ, объединяющую частные стратегические теории в единое целое*. Однако по отдельности каждый из них имеет методологические недостатки, не отвечает или частично отвечает на вопросы стратегической теории или же предлагает ответ, вызывающий сомнение.

Необходимо отметить, что на практике в чистом виде выделенные в статье научные конструкции стратегической теории встречаются крайне редко. Как правило, в действительности мы имеем дело с интеграцией различных направлений, что в определенной степени сказывается на устойчивости или неустойчивости экономической модели. В статье была сформирована научная конструкция, в пограничных областях которой появляются новые рутинные, паттерны, умения и динамические способности. Именно пограничные области представляют наибольший интерес в выработке новых концептуальных основ управления, способных выявить и идентифицировать источники конкурентных преимуществ.

Концепция динамических способностей (Dynamic Capabilities View - DCV). Концепция динамических способностей может быть представлена в качестве нового научного подхода или инструментария к пониманию источников и механизмов конкурентных преимуществ. Однако

рассматриваемая концепция не имеет четкости и законченности в объяснении ее главного научного конструкта – «динамические способности». Связано это с многочисленными определениями и формами динамических способностей, отсутствием серьезных эмпирических исследований, подтверждающих эффективность концепции. За последние пятнадцать лет термин «способности» обсуждался неоднократно исследователями, но ограниченность его использования в практике стратегического управления свидетельствует «...об изначальной неоперациональности данного понятия» [4, с. 19]. На наш взгляд, для дальнейшей концептуализации подхода необходим анализ механизмов формирования способностей и установление связи между действиями менеджеров и функционированием фирмы. В определенной степени этому может способствовать эволюционный анализ в экономике, предполагающий неоднородность структуры рутин и способностей [3]. В дополнении концепции динамических способностей, а также для конкретизации такого понятия, как «рутины», особый интерес представляет проект микрооснований стратегического менеджмента, авторами которого являются Т. Фелин и Н. Фосс [8].

Процессный подход берет начало от поведенческих теорий фирмы, которые исследуют внутреннее содержание и структуру фирмы. Поведенческая теория фирмы, разработанная Р. Сайертом и Дж. Марчем [7], предполагает целостную природу фирмы с наличием в ней групп индивидов с различными интересами и силой власти. Процессная концепция исследует фирму как процесс, включающий действия и взаимодействия между индивидами и социальной средой, в которой они функционируют. Процессный подход в стратегическом управлении можно рассматривать в качестве содержательного источника развития таких концепций, как «концепция заинтересованных сторон» и «стратегия как практика». Главным научным конструктом в процессной концепции является бизнес-процесс. На наш взгляд, *управленческий бизнес-процесс – это действия индивидов (групп индивидов), направленные на поиск, отбор новых и эксплуатацию действующих способностей, главным приоритетом которых является превращение ресурсов, умений и компетенций в динамические способности, которые в отличие от доступных на рынке ресурсов способны создавать устойчивые конкурентные преимущества.*

Предпринимательский подход (предпринимательская теория фирмы). Как теория предпринимательский подход сложился в конце 1980-х гг. в зарубежном менеджменте, и впервые операционализация этого направления была представлена в работе Д. Миллера [9]. Автор определил предпринимательство как многомерную концепцию, которая включает в себя такие действия, как инновационность, принятие рискованных начинаний и проактивность в конкурентной борьбе. Большинство исследователей предпринимательская ориентация рассматривается в качестве основы экономической эволюции и научной концепции, способствующей противостоянию агрессивности рынка и его

участников. Все управленческие теории наделяют предпринимателя такой существенной функцией, как комбинирование факторов производства, и объясняют его вознаграждение успешностью (не всегда достижимой).

В предпринимательских концепциях стратегического управления особо следует отметить концепции предпринимательской ориентации (*Entrepreneurial Orientation - EO*) и стратегического предпринимательства (*Strategic Entrepreneurship - SE*), отличающиеся моделями управления. Необходимо отметить, что многообразие концепций и научных школ, имеющих в экономической литературе, не следует рассматривать как взаимоисключающие или взаимоотрицающие результаты исследования. Главная проблема заключается не в том, какая из концепций является правильной, а в том, как эти разные научные конструкции могут дополнить друг друга, чтобы лучше понять процесс формирования конкурентных преимуществ. На наш взгляд, только интеграция наиболее результативных из них способна создать собственную (междисциплинарную) основу стратегической теории фирмы.

Модель стратегического управления. Для реализации алгоритма стратегического управления предпринимательской структурой была разработана процессно-ориентированная модель (ПОМ), которая представляет собой совокупность бизнес-процессов, сгруппированных по нескольким основаниям, между которыми существуют четкие причинно-следственные связи и границы. Для каждого процесса и уровня управления разрабатывается своя система показателей, позволяющая определить степень достижения целей исследования. В статье предложена трехуровневая система, которая наиболее часто используется в стратегическом управлении, представленная высшим, средним и оперативным (функциональным) уровнями управления. В основу бизнес-процессов модели положены предпринимательские действия, связанные с *поиском, эксплуатацией, эволюцией и легитимизацией возможностей*, способных создавать устойчивые конкурентные преимущества.

Авторы статьи формируют ПОМ, которая объясняет, как ее составляющие (динамические способности) объединены, позволяя создавать и удерживать конкурентные преимущества (рис. 1).

Стратегическое управление предпринимательской структурой – это одновременный поиск нового, эксплуатация действующего потенциала, эволюция как процесс отбора наиболее эффективных решений и поступательных действий, а также легитимизация действий индивидов, являющаяся необходимым инструментом для устранения противоречий и конфликтов. Все обозначенные предпринимательские действия обладают определенными свойствами, которые могут со временем изменяться и находятся в соотношениях, влияющих на развитие или банкротство бизнеса. В авторской модели стратегического управления представлены управленческие процессы, которые в зависимости от уровня управления и профессионализма менеджеров могут различаться как:

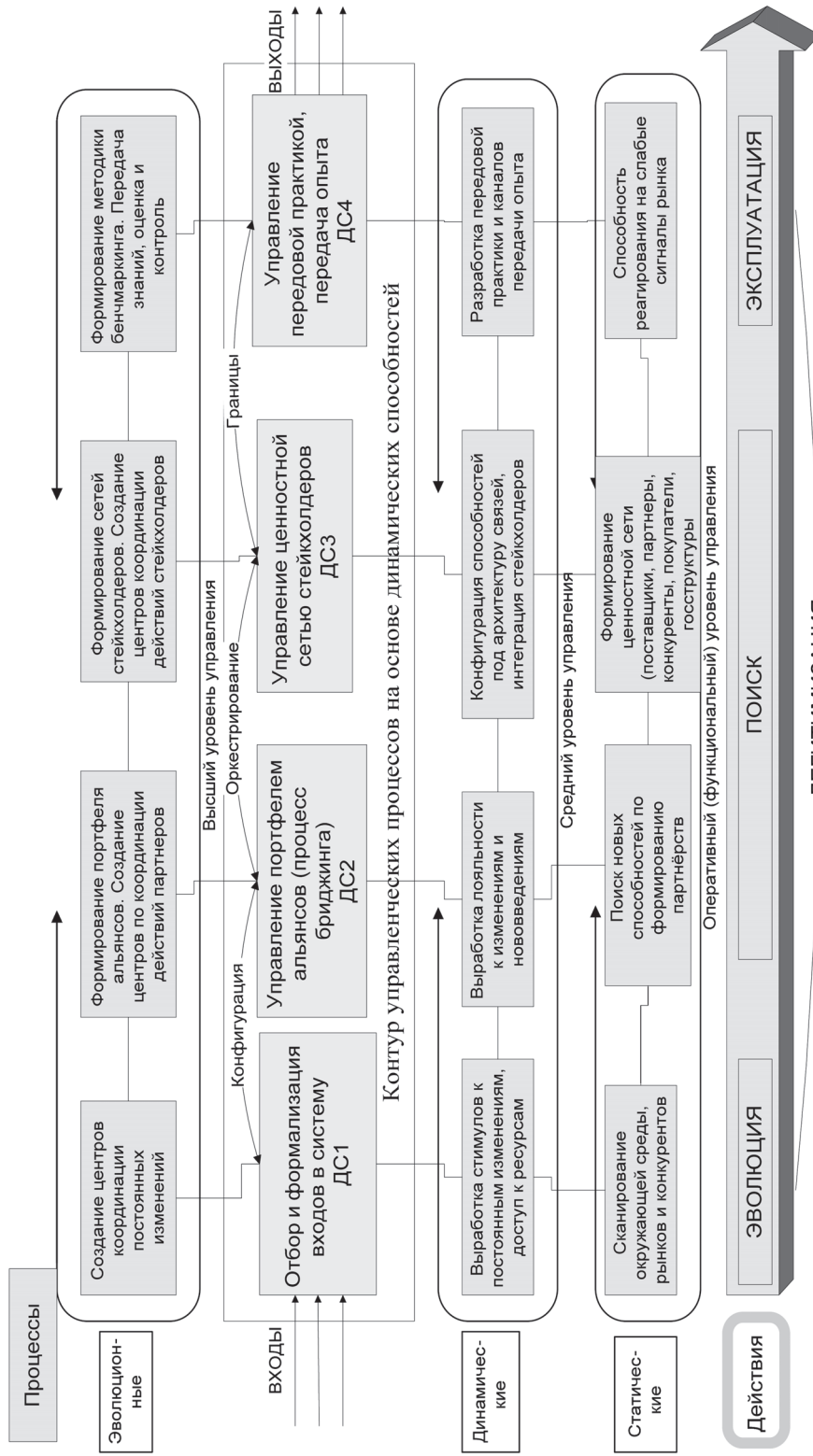


Рис. 1. Процессно-ориентированная модель стратегического управления

1) *эволюционные процессы*, связанные с созданием Центров координации качественных изменений, согласованных действий партнеров и стейкхолдеров, передачи знаний и их кодификации. Формирование данных Центров должно способствовать устранению противоречий и конфликтов между стратегическими партнерами;

2) *динамические процессы*, позволяющие вырабатывать стимулы к изменениям окружающей среды, формировать благоприятную институциональную среду для лояльности партнеров и интеграции стейкхолдеров, анализировать передовую практику и создавать каналы передачи знаний, умений и способностей;

3) *статические процессы* представлены паттернами, связанными со сканированием окружающей среды, рынков и конкурентов, поиском способностей координации действий партнеров, формированием эффективной ценностной сети стейкхолдеров и выработкой способностей быстрого реагирования на слабые сигналы рынка.

Разграничение динамических способностей стало возможным на основании типологизации действий индивидов, связанных с эволюцией, поиском, эксплуатацией и легитимизацией. Типологизация предпринимательских действий была построена на определенных действиях, наиболее часто, используемых в управленческой практике. Контур управленческих процессов включает в себя динамические способности (ДС) по отбору и формализации входов в модель (ДС1), формированию портфеля партнерских альянсов (ДС2), созданию и управлению ценностной сетью стейкхолдеров (ДС3) и стратегическому бенчмаркингу (ДС4).

Четыре главные динамические способности соединены с помощью трех «мостиков», позволяющих ликвидировать «мертвые зоны», в которых трудно разглядеть инновационные способности: конфигурация (интерфейс), оркестрирование и границы.

Конфигурация может осуществляться через документ, институт, информационную систему и т.д. Обоснование и унификация интерфейсов необходимы для слаженной работы стейкхолдеров (партнеров, поставщиков, конкурентов, государственных органов) и определения границ их влияния. Учитывая многоуровневость ПОМ, границами динамических способностей могут быть мировая экономика, национальная экономика, региональная экономика, экономика предпринимательской структуры и ее трудовой коллектив.

Оркестрирование – выступает связующим элементом между управленческими процессами. Этот «мостик» позволяет определить возможности, которые желает получить предпринимательская структура для своих стейкхолдеров. Например, для акционеров можно выделить такие возможности, как достигнутый или требуемый уровень акционерной стоимости, поступления от капиталовложений. Для сотрудников – необходимый уровень профессиональной подготовки и вознаграждения за вложенный труд, для органов власти – повышение эффективности управления предпринимательской активностью в дан-

ном регионе, достижение целей за счет государственно-частного партнерства и др.

Границы процессов устанавливают пределы ответственности стейкхолдеров за финансовые результаты и конфигурацию новых динамических способностей.

Выделенные и обоснованные управленческие бизнес-процессы позволяют исключить устаревшие целевые ориентиры (объем, издержки, прибыль) и разработать план действий для формирования предпринимательских структур, в основе которых постоянный поиск и отбор способностей, повышающих конкурентоспособность промышленных комплексов Приморского края.

Как и любая система, ПОМ имеет определенные недостатки, к которым можно отнести:

1) прогноз модели, который, по мнению менеджеров, должен произойти. Вследствие этого все альтернативные риски недооцениваются;

2) избирательность восприятия информации (входов), связанная с прошлым опытом или интуицией индивидов. В результате структурирования проблем противоречивым или единичным событиям не уделяется должного внимания;

3) недооценка новых конкурентов. Как правило, предположение о неблагоприятном развитии событий не рассматривается менеджерами, а успехи приписываются собственным действиям.

Инструментарий оценки регионального предпринимательства. На практическом этапе исследования в качестве метода управления, позволяющего спроектировать стратегические цели на уровень оперативного управления, обеспечить достижение целей, согласовать между собой процессы, предлагается использовать такой инструмент, как тестирование модели с помощью анкетирования предпринимателей (респондентов).

Анкеты включали перечень вопросов, отражающих как атрибутивные, так и количественные характеристики рыбной отрасли Приморского края, которые были сформированы по трем блокам:

- Предпринимательская активность;
- Оценка агрессивности окружающей среды;
- Социально-экономическая ситуация в регионе и оценка неопределенности развития предпринимательской деятельности

В ходе анализа были получены данные более 80 организаций Приморского края, занимающихся добычей и переработкой водных биоресурсов, а также торговлей рыбной продукцией за 2011–2013 гг. Однако в результате отбора, а также форс-мажорных обстоятельств (ликвидация, поглощение и др.) в исследовании приняли участие данные только 60 организаций.

Методика оценки качества предпринимательских бизнес-процессов с помощью анкетирования способствует, на наш взгляд, расширению информационного обеспечения, отражающего перспективы и угрозы развития предпринимательства, которое невозможно получить,

используя только финансовую, налоговую или статистическую отчетности. Анкетирование предпринимателей представлено как источник информации, объясняющий уровень управленческого восприятия инноваций и государственного регулирования. Обобщение и анализ ответов, их количественная динамика и содержание позволяют получить сведения об уровне предпринимательской активности в регионе и регулировании правоотношений, связанных с характером государственного воздействия на предпринимательскую деятельность.

Если проанализировать уровень доверия предпринимателей к государственным органам власти и коммерческим партнерам, то имеет место явно выраженная тенденция роста доверия предпринимателей к партнерам по бизнесу.

Наибольшее количество респондентов (60 %) оценили доверие к коммерческим партнерам в 4 балла (рис. 2). В то время как доверительные отношения с государственными структурами были максимально оценены в 5 баллов (26,7 % респондентов).

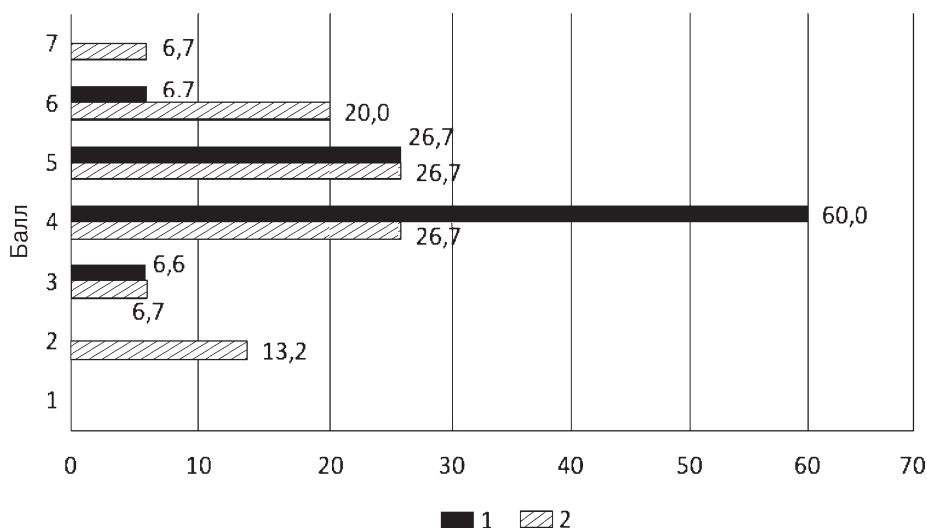


Рис. 2. Оценка доверия предпринимателей к партнерам (1) и государственным органам власти (2) в 2013 г., %

Думается, что выявленная зависимость требует особого внимания региональных законодателей, ибо свидетельствует не только о наличии проблем, но и о динамике их роста. В данном случае речь идет о проблемах, связанных с реализацией и защитой прав, свобод и законных интересов предпринимателей со стороны органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Полезную информацию дает анализ динамики *агрессивности окружающей среды* за три года, свидетельствующий об изменении в поведении заинтересованных сторон, участвующих в стратегических отношениях. В табл. 1 отражены средние значения поведения постав-

щиков, конкурентов, потребителей, государственных органов, администрации Приморского края и г. Владивостока, наглядно свидетельствующие об агрессивности внешней конкурентной среды.

Таблица 1
Анализ динамики агрессивности бизнес-среды за 2011–2013 гг., %

Критерий оценки	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Не агрессивное (нет ни одного факта агрессивности)	28,3	25,7	38,3
Скорее не агрессивное	34,8	39,8	40,6
Средний уровень агрессивности	23,9	27,1	19,6
Скорее агрессивное, чем не агрессивное	10,3	6,8	12,5
Очень агрессивное	4,7	4,3	6,3

Нетрудно заметить, что в ответах респондентов преобладают два первых варианта ответов: не агрессивное поведение (от 27,7 до 38,3 %) и скорее не агрессивное (от 34,8 до 40,6 %). Очень агрессивное поведение отметили всего лишь 4,7 % предпринимателей в 2011г., 4,3 % в 2012 г. и 6,3 % в 2013 г. Таким образом, наглядно прослеживается позитивная динамика снижения уровня агрессивности окружающей среды, несмотря на экономический кризис.

Еще более интересную информацию можно получить путем сравнительного анализа агрессивности бизнес-среды Приморского края и Центральных регионов РФ. Для этого воспользуемся эмпирическим материалом, представленным в статье Г.В. Широковой и Л.С. Соколовой [6].

Как показал сравнительный анализ, уровень агрессивности окружающей среды в Центральных регионах и Приморском крае имеет отличительные особенности. В ходе анализа средних значений уровня агрессивности можно сделать следующие выводы: в Приморском крае за анализируемый период наблюдается более благоприятный климат для развития предпринимательства (рис. 3).

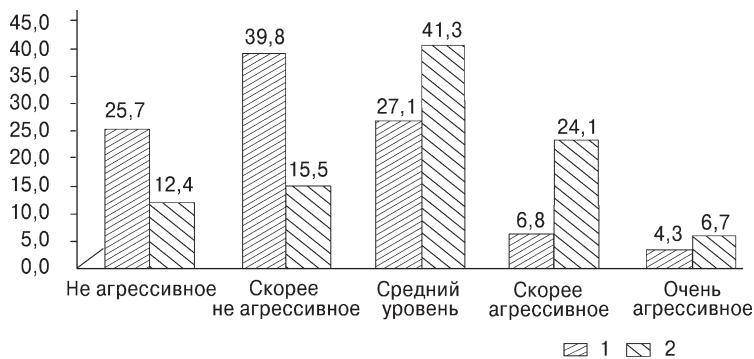


Рис. 3. Сравнительный анализ уровня агрессивности бизнес-среды в Приморском крае (1) и Москве и Санкт-Петербурге (2), %

Не агрессивное поведение поставщиков, конкурентов, потребителей, государственных органов власти, т.е. нет ни одного факта в Приморском крае, отметили 25,7 % предпринимателей, в то время как в Москве и Санкт-Петербурге всего лишь 12,4 %. Скорее агрессивное поведение было оценено 39,8 % респондентов в Приморском крае и центральных городах РФ – 15,5 %. Средний уровень агрессивности окружающей среды в Приморском крае составил 27,1 %, а в Москве и Санкт-Петербурге – 41,3 %.

Различия в уровнях агрессивности связано со многими причинами, обусловленными национальными приоритетами по развитию Дальнего Востока, в том числе Приморского края. Если в городах Москва и Санкт-Петербург преобладал средний уровень враждебности окружающей среды (41,3 %), то в Приморском крае наибольший удельный вес составлял ответ респондентов, характеризующий окружающую среду скорее как не агрессивную (39,8 %). Представленный анализ позволяет получить информацию об особенностях развития предпринимательства в зависимости от географического положения организаций и геоэкономических изменений, происходящих в национальной экономике.

Интересным, на наш взгляд, является оценка предпринимательским сообществом ключевых параметров, формирующих предпринимательскую структуру в динамике за ряд лет (табл. 2). В качестве таких переменных, под влиянием которых формируется благоприятная предпринимательская среда, в статье выделены доверие, взаимодополняемость, обязательства и финансовый результат.

Таблица 2

Анализ динамики ключевых характеристик предпринимательства за 2011–2013 гг., %

Ключевые характеристики	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доверие	19,0	24,8	33,3
Взаимодополняемость	28,6	25,7	23,8
Обязательства	33,3	28,0	28,6
Финансовый результат	19,1	21,5	14,3
Итого	100,0	100,0	100,0

Наибольший удельный вес занимают обязательства партнеров с помощью таких действий, как легитимизация, являющихся обязательной защитой предпринимательских рент, – от 33,3 % в 2011 г. до 28,6 % в 2013 г. Тенденция снижения доли обязательств способствовала изменению приоритетов в пользу такого ключевого параметра, как доверие. В настоящее время в условиях повышенного риска и неопределенности развития *доверие* предлагается рассматривать как нематериальный ресурс, позволяющий повысить результативность предпринимательской структуры и эффективность стратегического управления.

Изменения и тематические приоритеты в основных параметрах, положенных в основу формирования партнерств и ценностной сети стейкхолдеров, свидетельствуют о том, что доверие является гарантом стабильности и результативности отношений партнеров.

Таким образом, процесс стратегического управления является многообразным, сложным и не требует преобразований до тех пор, пока предпринимательские действия результативны и предприниматель способен удержать свои позиции на рынке. В период неопределенности и агрессивности, возникающих как следствие глобализации рынков и экономик, существующие системы стратегического управления не могут быть эффективными, если ориентированы на прошлый опыт и тенденции. Главным элементом предпринимательской структуры являются действия участников стратегических отношений, направленные на выработку динамических способностей для развития относительно устойчивых конкурентных преимуществ. Действия индивидов в теоретической модели позволяют достигнуть баланса между поиском новых, эксплуатацией действующих и отбором в ходе эволюции наиболее эффективных динамических способностей. В соответствие с этим разработанная модель стратегического управления предоставляет широкие возможности для исследования поведения предпринимателей и прогнозирования предпринимательской активности.

Литература

1. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы /сост. В.М. Гальперин. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 11–32.
2. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31–56.
3. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. М.: Дело, 2002. 536 с.
4. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8, № 1. С. 5–40.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. / Под ред. В.С. Катыкало. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
6. Широкова Г.В., Соколова Л.С. Стратегическое предпринимательство: подходы к исследованию и российская практика // Вестник С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. 3. С. 32–59.
7. Cyert R., March J.G. A Behavioral Theory of the Firm. Blackwell: Oxford, 1963.
8. Felin T., Foss N.J. Strategic organization: A field in search of micro-foundations // Strategic Organization. 2005. № 3 (4). P. 441–455.
9. Miller D. The correlates of entrepreneurship in three types of firms / Management Science. 1983. № 29 (7). P. 770–791.

10. Rumelt R. Toward a strategic theory of the firm // *Competitive Strategic Management* / Ed. R. Lamb. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1984. P. 556–570.

References

1. Kouz R. Priroda firmy [The Nature of the Firm]. *Teoriya firmy = Theory of the Firm* / sost. V.M. Galperin. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 1995, pp. 11–32.
2. Kleyner G.B. Ot teorii predpriyatiya k teorii srategicheskogo upravleniya [From theory firm to the theory strategic management]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta = Russian Management Journal*, 2003, no. 1, pp. 31–56.
3. Nelson R.R., Uinter C.G. *Evolutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy* [An evolutionary theory of economic change]. Moscow: Delo, 2002. 536 p.
4. Tambovtsev V.L. Srategicheskaya teoriya firmy: sostoyanie i vozmozhnoe razvitiye [Strategic theory of the firm: condition and possible development]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta = Russian Management Journal*, 2010, no. 8 (1), pp. 5–40.
5. Uilyamson O.I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [Economic institutes of the capitalism. Firm, markets, contracting] / Ed. V.S. Katkalo. St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press. 1996. 702 p.
6. Shirokova G.V., Sokolova L.S. Srategicheskoe predprinimatelstvo: podkhody k issledovaniyu i rossiyskaya praktika [Strategic entrepreneurial: approaches to research and the Russian practice]. *Vestnik S-Pb. un-ta. Ser. Menedzhment = Bulletin of St. Petersburg. Univ. Ser. Management*, 2011, vol. 3, pp. 32–59.
7. Cyert R., March J.G. *A Behavioral Theory of the Firm*. Blackwell: Oxford, 1963.
8. Felin T., Foss N.J. Strategic organization: A field in search of micro-foundations. *Strategic Organization*, 2005, no. 3(4), pp. 441–455.
9. Miller, D. The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 1983, no. 29(7), pp. 770–791.
10. Rumelt R. Toward a strategic theory of the firm. *Competitive Strategic Management*. Ed. R. Lamb. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1984, pp. 556–570.