

УДК 336.581

DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0067

ОЦЕНКА ЗАВИСИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ ЦЕННОСТИ ОТ ФАКТОРОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ

© 2020

SPIN: 8127-8588

AuthorID: 409549

ResearcherID: R-4862-2018

ORCID: 0000-0003-1379-0497

ScopusID: 57193735943

Плахин Андрей Евгеньевич, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой
менеджмента и предпринимательства

SPIN: 7019-6045

AuthorID: 1021143

ORCID: 0000-0003-3942-5519

ScopusID: 57210636921

Селезнева Мария Викторовна, ассистент кафедры менеджмента и предпринимательства

SPIN: 5260-4259

AuthorID: 821035

ORCID: 0000-0001-6318-6525

Хохолуш Мария Станиславовна, кандидат педагогических наук,
доцент кафедры менеджмента и предпринимательства
Уральский государственный экономический университет
(620144, Россия, Екатеринбург, улица 8 Марта, 62, e-mail: hms@usue.ru)

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена необходимостью определения факторов институционального окружения стимулирующих развитие стратегических сетей, действующих в рамках промышленного производства. Статья направлена на определение характера воздействия факторов институционального окружения на стейкхолдеров стратегической сети, действующей в сфере промышленного производства. Исследование выполнено в рамках сетевой методологии, развитие положений которой осуществляется на основе стейкхолдерского и институционального подходов, которые, изучая различные коллективные формы воздействия, формируют управленческие инструменты для организации сетей, инновационных систем, отраслей и бизнес-кластеров. Исследование основано на материалах органов государственной власти о состоянии и развитии институциональных условий ведения бизнеса, а также на финансово-экономических показателях компаний, входящих в ОЭЗ Титановая долина. В исследовании применены статистические методы определения зависимости формирования стейкхолдерской ценности от факторов институционального окружения на основе моделей множественной регрессии. В ходе исследования была проанализирована стратегическая сеть ОЭЗ Титановая долина, состоящая из 69 субъектов. Протестирована серия регрессионных моделей, в результате удалось подтвердить влияние факторов институционального окружения на такие показатели формирования ценности для стейкхолдеров как «Превышение среднеотраслевой выручки», где значимыми являются факторы, относящиеся к деятельности институтов, созданных специально для развития бизнеса территории, а также «Превышение среднеотраслевого объема инвестиций» в части зависимости результирующего показателя от фактора упрощения административных процедур. Значимыми факторами для формирования стейкхолдерской ценности также являются: доступность финансирования и упрощение прохождения административных процедур. Проведенное исследование позволило доказать гипотезу, о том значимости факторов институционального окружения в формировании стейкхолдерской ценности и соответствующего стимулирования деятельности стейкхолдеров в рамках стратегических сетей. С методологической точки зрения, использование институционального подхода позволяет расширить субъектное поле управления стратегической сетью путем опосредованного воздействия на деятельность стейкхолдеров.

Ключевые слова: стратегическая сеть, стейкхолдеры, факторы институционального окружения, ценность, сетевая теория, ОЭЗ Титановая долина.

ASSESSMENT OF THE DEPENDENCE OF THE FORMATION OF THE STAKEHOLDER VALUE ON THE FACTORS OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

© 2020

Plakhin Andrey Evgenievich, Candidate of Economic Sciences, Head of the Department
of Management and Entrepreneurship

Selezneva Maria Viktorovna, Assistant of the Department of Management
and Entrepreneurship

Khokholush Maria Stanislavovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
of the Department of Management and Entrepreneurship

Ural State Economic University
(620144, Russia, Yekaterinburg, 8 Marta Street, 62, e-mail: hms@usue.ru)

Abstract. The relevance of the study is due to the need to determine the factors of the institutional environment that stimulate the development of strategic networks operating within the framework of industrial production. The article is aimed at determining the nature of the impact of the factors of the institutional environment on the stakeholders of the strategic network operating in the field of industrial production. The study was carried out within the framework of a network methodology, the development of the provisions of which is carried out on the basis of stakeholder and institutional approaches, which, by studying various collective forms of influence, form management tools for organizing networks, innovation systems, industries and business clusters. The study is based on materials from government authorities on the state and development of the institutional environment for doing business, as well as on the financial and economic indicators of companies included in the Titanium Valley SEZ. The study uses statistical methods to determine the dependence of the formation of stakeholder value on the factors of the institutional environment based on multiple regression models. During the study, the strategic network of the Titanium Valley SEZ, consisting of 69 entities, was analyzed. A series of regression models was tested, as a result, it was possible to confirm the influence of the factors of the institutional environment on such indicators of value formation for stakeholders as "Excess of the industry average revenue", where factors related to

the activities of institutions created specifically for the development of the territory's business, as well as "Exceeding the industry average volume investments" in terms of the dependence of the resulting indicator on the factor of simplification of administrative procedures. Significant factors for the formation of stakeholder value are also: availability of funding and simplification of administrative procedures. The study made it possible to prove the hypothesis about the importance of the factors of the institutional environment in the formation of stakeholder value and the corresponding stimulation of the activities of stakeholders within the framework of strategic networks. From a methodological point of view, the use of the institutional approach allows you to expand the subjective field of strategic network management by indirectly influencing the activities of stakeholders.

Keywords: Strategic network, stakeholders, institutional environment factors, value, network theory, Titanium Valley SEZ.

ВВЕДЕНИЕ

Сетевая теория существенно расширила понимание значимости сетевых связей в управлении предпринимательской и инновационной деятельностью промышленных предприятий. Рассмотрение полисубъектных структур как стратегических сетей, позволяет управлять создаваемыми за счет особенностей взаимодействия внутренними и внешними дополнительными эффектами. Такая организационная форма деятельности промышленных предприятий лежит в основе общей инфраструктурной платформы, конструируемой инновационно-промышленной экосистемы региона.

Теоретическая конструкция, описывающая участников стратегической сети как стейкхолдеров, дает дополнительные возможности совершенствования методологии стратегического управления совместной деятельностью хозяйствующих субъектов, предусматривая при этом как необходимость соблюдения баланса интересов в общих целях для обеспечения устойчивого функционирования всей сети, так и возможностей взаимного влияния и соответствующего воздействия одних стейкхолдеров на других в индивидуальных целях. При этом, следует учитывать также асимметричное распределение возникающих в стратегических сетях дополнительных эффектов между стейкхолдерами и наличие у них различных по степени влиянию инструментов ресурсного и нормативного воздействия, которые могут быть использованы для регулирования данной асимметрии с целью получения большей доли в сформированных сетевых эффектах. Так в работе [1] предложен алгоритм оценки дополнительных эффектов для стейкхолдеров промышленных парковых структур, к числу которых авторы относят резидентов, управляющую компанию, органы исполнительной власти в лице институтов развития, персонал, трудоустроенный у резидентов и в управляющей компании промышленной парковой структуры, поставщиков и потребителей продукции промышленной парковой структуры, государственные органы в лице получателей налоговых доходов, а также население территории размещения в лице общественных организаций. При этом вполне очевидна важность учета фактора динамичности в данном подходе, поскольку делается акцент на том, что круг стейкхолдеров промышленной парковой структуры может с течением времени расширяться по мере ее развития. В качестве возникающих дополнительных эффектов для стейкхолдеров промышленных парковых структур авторами доказано достижение таких показателей относительно среднерыночных значений как повышенная рентабельность валовых затрат, более высокая динамика прироста налоговых поступлений по всем уровням бюджетной системы, а также высокая инвестиционная активность.

Анализ российских и зарубежных исследований позволяет констатировать, что стейкхолдерский подход в целом, обогащает методологию теории сетей комплексом различных многофакторных моделей, позволяющих обеспечить эффективное стратегическое управление полисубъектной структурой, определяясь с тем или иным целевым вектором развития, а также подобрать необходимую конфигурацию институционального окружения, стимулирующего развитие промышленных производств [2, с.560], [3, с.1606], [4, с.195], [5, с. 255]. Такое конструирование позволяет по-новому взглянуть на про-

блематику развития региональных промышленных комплексов, поскольку формирует динамическую архитектуру инновационной экосистемы, в которой создаются условия для разработки и широкого применения инновационных технологий и успешных практик деятельности.

Необходимо отметить, что российская практика стимулирования развития инноваций и промышленных производств значительно более институционализирована по сравнению с зарубежными аналогами, данные выводы сделаны в работах [6, с. 19], [7, с. 85], [8, с. 49], [9, с. 13], [10, с. 106]. Причина такой ситуации кроется в особенностях развития переходной экономики, неравномерном распределении инвестиционных ресурсов между возможными участниками процесса развития промышленных отраслей, традиционным превалированием административных механизмов в управлении.

Вышеизложенное позволило сформулировать цель настоящего исследования следующим образом: определение факторов институционального окружения, влияющих на формирование ценности стейкхолдеров стратегической сети в промышленности, на примере ОЭЗ Титановая долина Свердловской области.

Цель предполагает выполнение следующих задач исследования:

- анализ теоретической и методологической базы стейкхолдерского, сетевого и институционального подходов применительно к влиянию факторов институционального окружения на стейкхолдеров стратегической сети;
- формирование методики исследования на основе модели многомерной регрессии;
- проведение регрессионного анализа с целью выявления влияния факторов институционального окружения на стейкхолдеров стратегической сети.

МЕТОДОЛОГИЯ

Сетевая теория дает новый методологический инструментарий исследования форм совместной деятельности промышленных предприятий, основные положения представлены в работах [11, с. 175], [12, с.409], [13, с. 117], [14, с.113].

Трактовки понятия стратегической сети предполагают формирование комплекса взаимосвязанных субъектов, имеющих партнерские отношения при сохранении независимости деятельности [15, с. 78], [16, с. 324]. Как отмечает в своей работе [17, с. 120], «...в межфирменных сетях часто встречается ситуация, когда некоторые ресурсы, виды деятельности и бизнес-процессы, традиционно рассматриваемые как внутренние, не находятся под полным контролем организации, в то время как-то, что считалось внешними ресурсами и видами деятельности (например, компетенции и стандарты деятельности партнеров), поддается влиянию и контролю».

Основоположник теории стратегических сетей [18, с. 32], понимал под этим термином особый способ организации, используемый менеджерами или предпринимателями для лучшего позиционирования своих предприятий во все более конкурентной среде. Так, исследователь рассматривал стратегические сети, прежде всего, как долгосрочные, целенаправленные соглашения между отдельными, но связанными коммерческими интересами, организациями, которые позволяют участникам сети создавать или поддерживать конкурентные преимущества по отношению к своим конкурентам, на-

ходящимся вне сети. В своей базовой работе «О стратегических сетях» [18, с. 31] «помещает это явление в контекст, соответствующий общей стратегической парадигме», применимый как к предпринимательским организациям, так и крупным промышленным компаниям, в отличие от предыдущих исследований, которые в основном были сосредоточены на предприятиях сферы услуг и торговли.

Как отмечают и другие ученые, то, что отличает стратегические сети от аналогичных объектов, заключается во многом в их независимости в различных измерениях, поэтому они не попадают в вертикальную квазиинтеграцию, а развиваются в координации посредством последовательной взаимной адаптации [19], [20, с. 575].

Исследователи сходятся во мнении о том, что одновременное осознание важности с одной стороны законов конкуренции и возможностей эффективной кооперации с другой, позволяет совершенного по-другому взглянуть на необходимость развития теоретических и методологических положений современного стратегического управления сложными полисубъектными образованиями и сетями промышленных предприятий [21, с. 1873.], [22, с. 490], [23, с. 270]. Эта ситуация требует дополнительных усилий по разработке теоретической основы для изучения обоих аспектов поведения фирмы (кооперативного и конкурентного) как совместимых, дополняющих друг друга факторов объективной реальности. Совершенно очевидно, что сетевые отношения фирмы, предоставляющие ей доступ к недостающим ресурсам, технологиям или знаниям могут быть источником ее конкурентоспособности.

Как показывают отечественные и зарубежные исследования, стратегические сети могут быть сформированы в результате объединения интересов нескольких участников, включая промышленные предприятия, вузы, научные и технологические парки, органы государственной власти в лице институтов развития и др. субъекты, которые преследуют определенные общие цели и имеют совместно согласованные и определенные контрактом роли и обязанности [24, с. 1370]. Более того, в число участников стратегической сети в последствии могут войти и другие заинтересованные стороны или стейкхолдеры, которые в результате ресурсного или нормативного воздействия способны оказывать влияние как на всю сеть, так и других стейкхолдеров.

Механизм функционирования стратегической сети реализуется путем информационного и ресурсного обмена участников, которые при этом отдают часть своей автономии ради достижения целей, выходящих за рамки их индивидуальных возможностей. Общая методология теории сетей предусматривает идентификацию и детальное описание субъектов сетевых отношений исходя из наличия у них тех или иных ресурсов, а также возможностей как производственной кооперации для реализации отдельных бизнес-процессов, так и полноценного встраивания в глобальную цепочку добавленной стоимости.

Сетевые формы взаимодействия находят все больший интерес у исследователей в области стратегического управления и поэтому легли в основу ряда теоретических подходов к изучению особенностей социально-экономического и промышленного развития отдельных стран и территорий. Особое внимание сетевая теория приобретает в условиях перехода к цифровой экономике, где стратегическая адаптивность архитектуры сетевых отношений, определяется адекватной реакцией на новые вызовы глобального информационного пространства, обусловленные эволюционным переходом к Индустрии 4.0. а, следовательно, характеристики скорости и интенсивности связей между субъектами становятся ключевыми факторами эффективности и конкурентоспособности участников стратегической сети [25, с. 296].

Таким образом, стратегические сети являются

ся инструментом координации действий участников отраслей или кластера при реализации совместных проектов, общем инновационном развитии [26, с. 614], [27, с. 5-11]. Достаточно многочисленную категорию участников стратегической сети представляют собой стейкхолдеры или заинтересованные стороны [28, с. 8].

На основании предыдущих исследований авторы обозначили, что «состав стейкхолдеров ограничивается теми лицами, которые либо получают доход, право собственности на результаты проекта, либо могут оказывать определенное нормативное влияние. Такая классификация позволяет дифференцировать стейкхолдеров в разрезе ресурсного и нормативного характера влияния друг на друга и, соответственно, на стратегию развития всей структуры...» [29, с. 167].

В работах ряда исследователей наблюдается существенное противопоставление механистических и органических форм организации производственной деятельности. Такой антагонизм положил основу для использования стейкхолдерского подхода в теории сетей. В работе [30, с. 31] отмечено, что наблюдается постоянная борьба за лидерство, компании стремятся к тому, чтобы их вклад по-прежнему высоко ценился по мере общего развития сети.

В свою очередь, институциональный подход расширяет количество субъектов, взаимодействующих в сети, объединяя в группу объектов исследования ключевых поставщиков, партнеров, потребителей, государственные органы и надзорные органы [31, с. 450], [32, с. 1039]. Следовательно, можно констатировать, что институциональная теория формирует одну из самых устойчивых методологий управления сетью [33, с. 580], изучая различные коллективные формы воздействия, этот подход предлагает многообещающие управленческие инструменты для организации сетей, будь то бизнес-сферы, инновационные системы, отрасли или кластеры.

На наш взгляд, представляется также целесообразным использование институционального подхода для исследования процессов мобилизации ресурсов отдельных участников сети путем установления формальных и неформальных норм, что является характерным процессом для российской практики формирования промышленных производств [34, с. 10]. Как например отмечено в работе [35, с. 2], «институты развития в наиболее распространенном понимании, как правило, отождествляются с особыми организациями, которые отличаются от других тем, что содействуют распределению ресурсов в пользу проектов реализации нового потенциала экономического роста отрасли, региона, страны в целом».

Методологически сетевая структура исследуется как сложный комплекс взаимовлияния институциональных факторов и интересов стейкхолдеров сети, что позволяет сформировать комплекс гипотез исследования, представленный на рисунке 1.

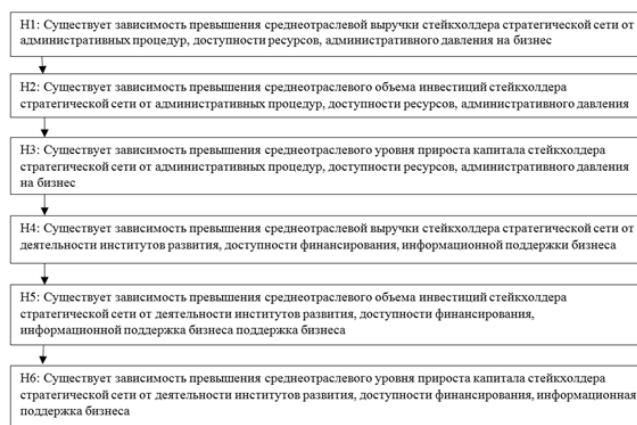


Рисунок 1 - Гипотезы исследования (составлено авторами)

Сформулированный комплекс гипотез предполагает проверку возможного формирования дополнительной ценности или эффектов для стейкхолдеров стратегической сети за счет факторов институционального окружения в российских условиях.

Теоретическое обоснование и примеры в западной практике описаны в работах [36, с. 345], [37, с. 343], [38, с. 58].

В отечественных исследованиях, в частности в работах [39, с. 134], [8, с. 50] отмечается, что интеграция потенциала промышленных структур предполагает расширение партнерского сегмента отношений хозяйствующих субъектов в рыночной среде на основе конвергенции сетевого, кластерного, интеграционного подходов к управлению промышленным развитием. На основе анализа мирового опыта определено, что формирование многоканальных партнерских отношений хозяйствующих субъектов в промышленной сфере с вектором на инноватизацию требует создания соответствующих институциональных условий.

Предполагая, что институты существенным образом влияют на ключевые группы заинтересованных сторон, изменяя институциональные правила, могут создавать для них дополнительную ценность. Кроме того, нами сделано предположение о том, что устойчивость влияния факторов институционального окружения на стейкхолдеров стратегической сети сохраняется в разрезе следующих групп факторов: институциональная среда и собственно институты, направленные на развитие бизнеса.

Такое деление обусловлено накопленными авторами статьи данными в рамках исследования факторов институционального окружения в ходе оценки инвестиционного климата.

Авторы статьи приняли участие в серии научно-исследовательских работ по заказу Министерства инвестиций и развития Свердловской области, в рамках которых была осуществлена комплексная оценка факторов институционального окружения, влияющих на состояние инвестиционного климата в муниципальных образованиях, расположенных на территории Свердловской области, отдельные результаты которого приведены в статье [40, с. 80-92].

Для проверки гипотез исследования о влиянии факторов институционального окружения на формирование ценности для стейкхолдеров стратегических сетей были составлены и протестированы регрессионные модели в доступной ретроспективе, которая составляет период 2015-2019 гг.

В качестве инструмента определения зависимости формирования стейкхолдерской ценности от факторов институционального окружения применялись модели множественной регрессии, в которых в качестве регулирующего показателя использовались характеристики экономической результативности стейкхолдеров сети (доходы и инвестиционная активность). При этом, положительным влиянием признается превышение значения соответствующего показателя над среднеотраслевыми значениями для аналогичных субъектов хозяйствования, функционирующих вне стратегической сети и, предположительно, не получающих более высоких значений показателей.

Алгоритм предложенной методики оценки зависимости формирования стейкхолдерской ценности от факторов институционального окружения предполагает следующие основные шаги (рис. 1):

1. Определение показателей ценности для стейкхолдеров стратегической сети (Регулирующий показатель регрессионной модели).

2. Определение факторных показателей, характеризующих институциональную среду и институты, направленные на развитие бизнеса.

3. Построение регрессионных моделей влияния факторов регуляторной среды и факторов развития институ-

тов для бизнеса.

Далее в результате тестирования сформированных регрессионных моделей по данным стратегической сети ОЭЗ Титановая долина Свердловской области определялось, является ли модель достоверной ($F \geq 0,05$) и значимы ли факторы (P -значение по $X_1, X_2, X_3, \dots \geq 0,05$). В случае, если модель достоверна и факторы значимы, определялась степень влияния факторов (слабая, средняя, сильная).

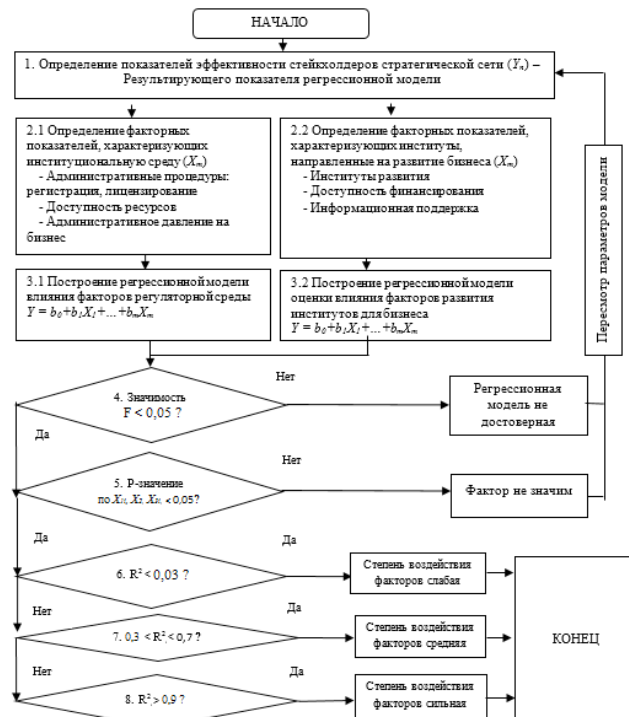


Рисунок 2 – Алгоритм методики оценки зависимости формирования стейкхолдерской ценности от факторов институционального окружения (разработано авторами)

В качестве факторных показателей признаются характеристики институционального окружения, объединенные в две группы «Показатели, характеризующие регуляторную среду» и «Показатели, характеризующие институты для бизнеса». Далее в ходе проверки гипотезы H1 последовательно протестированы следующие регрессионные модели, таблица 1.

Таким образом, в рамках общей методологии теории сетей, стейкхолдерского и институционального подходов сформирован методический инструментарий, позволяющий проверить возможное влияние факторов институционального окружения на формирование ценности стейкхолдеров стратегической сети.

Информационная база исследования формировалась следующим образом, в качестве объектов исследования отобраны хозяйствующие субъекты (свыше 69 предприятий), объединенные в рамках стратегической сети ОЭЗ Титановая долина Свердловской области. С помощью базы СПАРК-интерфакс были отобраны показатели выручки, объема инвестиций, прироста капитала и проведено сравнение данных показателей со среднеотраслевым уровнем.

Далее было проведено бальное нормирование по следующей схеме: присвоен балл 5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%.

Для оценки факторов институционального окружения использовались данные состояния институциональной среды Свердловской области, полученные в ходе

опросов хозяйствующих субъектов.

Таблица 1 – Формализация регрессионных моделей зависимости формирования стейкхолдерской ценности от факторов институционального окружения

	Y_n	X_1	X_2	X_3
1	Показатель превышения среднеотраслевой выручки стейкхолдера стратегической сети (5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%)	Административные процедуры: регистрация, лицензирование (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ) [41, с. 27]	Доступность ресурсов (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Административное давление на бизнес (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)
2	Показатель превышения среднеотраслевого объема инвестиций стейкхолдера стратегической сети (5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%)	Административные процедуры: регистрация, лицензирование (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Доступность ресурсов (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Административное давление на бизнес (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)
3	Показатель превышения среднеотраслевого уровня прироста капитала стейкхолдера стратегической сети (5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%)	Административные процедуры: регистрация, лицензирование (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Доступность ресурсов (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Административное давление на бизнес (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)
4	Показатель превышения среднеотраслевой выручки стейкхолдера стратегической сети (5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%)	Институты развития (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Доступность финансирования (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Информационная поддержка (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)
5	Показатель превышения среднеотраслевого объема инвестиций стейкхолдера стратегической сети (5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%)	Институты развития (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Доступность финансирования (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Информационная поддержка (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)
6	Показатель превышения среднеотраслевого уровня прироста капитала стейкхолдера стратегической сети (5 при превышении больше чем на 100%, 4 в диапазоне превышения от 75% до 100%, 3 в диапазоне превышения от 50% до 75%, 2 в диапазоне превышения от 25% до 50%, 1 превышение до 25%)	Институты развития (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Доступность финансирования (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)	Информационная поддержка (оценка Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ)

Таким образом, сформированная база содержит 1220 записей сопоставляющих в качестве результирующего показателя характеристики ценности стейкхолдеров и в качестве факторных данные оценки факторов институционального окружения.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В ходе исследования была описана стратегическая сеть, состоящая из 69 субъектов, территориально 47 субъектов находятся в Свердловской области, 9 в Москве и Московской области, остальные в регионах Урфо.

К категории субъектов малого и среднего предпринимательства относится 51 участник сети, 6 крупных холдингов и 7 специализированные институты развития территории, 5 участников – администрации муниципальных образований и органы исполнительной власти. Схема взаимодействия участников сети представлена на рисунке 3.

После выявления участников стратегической сети ОЭЗ Титановая долина были произведены расчеты в соответствии с методикой, представленной на рисунке 2. Результаты исследования, направленного на проверку гипотез исследования; представлены в таблицах 2-4.

Как видно из таблицы 2 влияние факторов институционального окружения на показатель превышения среднеотраслевой выручки для стейкхолдеров стратегической сети ОЭЗ Титановая долина подтвердилось для второго типа модели, то есть значимыми являющиеся факторы, относящиеся к категории институтов, созданных специально для развития бизнеса территории.

Средний уровень зависимости превышения среднеотраслевой выручки наблюдается для фактора доступности финансирования.

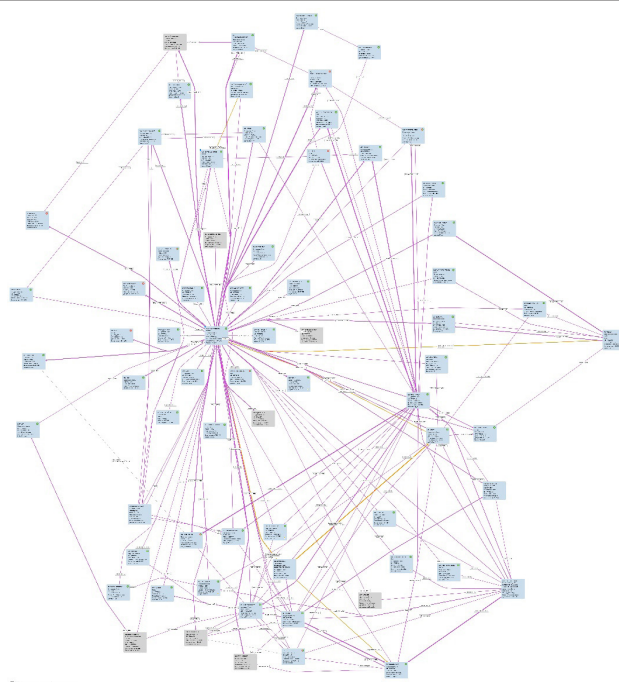


Рисунок 3 – Схема взаимодействия участников стратегической сети ОЭЗ Титановая долина (составлено авторами)

Таблица 2 – Результаты тестирования регрессионной зависимости показателя «Превышение среднеотраслевой выручки» от факторов институционального окружения для стейкхолдеров стратегической сети

Характеристика регрессионной модели	1	2	3	4	5	6
F	0,037	0,019	0,063	0,038	0,028	0,023
Тестирование достоверности модели	модель достоверна	модель достоверна	модель не достоверна	модель достоверна	модель достоверна	модель достоверна
P-значение X1	0,093	0,093	0,093	0,031	0,03	0,091
Определение значимости фактора X1	фактор не значим	фактор не значим	фактор не значим	прямая	прямая	фактор не значим
P-значение X2	0,091	0,04	0,044	0,085	0,039	0,049
Определение значимости фактора X2	фактор не значим	прямая	прямая	фактор не значим	прямая	прямая
P-значение X3	0,95	0,013	0,054	0,018	0,035	0,035
Определение значимости фактора X3	фактор не значим	прямая	фактор не значим	прямая	прямая	прямая
R ²	0,13	0,29	0,12	0,21	0,4	0,22
Характеристика связи результирующего и факторных показателей	слабая	слабая	слабая	слабая	средняя	слабая

Остальные факторы практически не оказывают дополнительного влияния на показатель выручки стейкхолдеров.

Таблица 3 – Результаты тестирования регрессионной зависимости показателя превышения среднеотраслевого объема инвестиций от факторов институционального окружения для стейкхолдеров стратегической сети

Характеристика регрессионной модели	1	2	3	4	5	6
F	0,017	0,08	0,085	0,06	0,065	0,08
Тестирование достоверности модели	модель достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна
P-значение X1	0,039	0,087	0,026	0,037	0,058	0,046
Определение значимости фактора X1	прямая	фактор не значим	прямая	прямая	фактор не значим	прямая
P-значение X2	0,043	0,091	0,036	0,051	0,048	0,09
Определение значимости фактора X2	прямая	фактор не значим	прямая	фактор не значим	прямая	фактор не значим
P-значение X3	0,27	0,028	0,06	0,061	0,051	0,097
Определение значимости фактора X3	фактор не значим	прямая	фактор не значим	фактор не значим	фактор не значим	фактор не значим
R ²	0,37	0,25	0,13	0,12	0,11	0,1
Характеристика связи результирующего и факторных показателей	средняя	слабая	слабая	слабая	слабая	слабая

Как видно из таблицы 3 влияние факторов институционального окружения на показатель превышения среднеотраслевого объема инвестиций стейкхолдеров стратегической сети ОЭЗ Титановая долина подтвердилось для первого типа модели. Наблюдается некоторая

зависимость результирующего показателя от фактора упрощения административных процедур. Необходимо отметить, что проект реализации ОЭЗ Титановая долина является одним из приоритетных в Свердловской области, соответственно, стейкхолдеры данного проекта более организованы при прохождении административных процедур, получении различных разрешений, что и упрощает отдельные вопросы инвестиционной деятельности.

Таблица 4 – Результаты тестирования регрессионной зависимости показателя превышения среднеотраслевого уровня прироста капитала от факторов институционального окружения для стейкхолдеров стратегической сети

Характеристика регрессионной модели	1	2	3	4	5	6
F	0,139	0,12	0,122	0,172	0,12	0,91
Тестирование достоверности модели	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна	модель не достоверна
P-значение X1	0,086	0,062	0,056	0,067	0,041	0,053
Определение значимости фактора X1	фактор не значим	фактор не значим	фактор не значим	фактор не значим	прямая	фактор не значим
P-значение X2	0,06	0,046	0,073	0,071	0,019	0,018
Определение значимости фактора X1	фактор не значим	прямая	фактор не значим	фактор не значим	прямая	прямая
P-значение X3	0,28	0,096	0,018	0,027	0,025	0,024
Определение значимости фактора X1	фактор не значим	фактор не значим	прямая	прямая	прямая	прямая
R ²	0,17	0,4	0,18	0,17	0,39	0,37
Характеристика связи результирующего и факторных показателей	слабая	средняя	слабая	слабая	средняя	средняя

Как видно из таблицы 4 влияние доказать связь между показателями превышения среднеотраслевого уровня прироста капитала для стейкхолдеров стратегической сети ОЭЗ Титановая долина не удалось, во всех случаях модель не достоверна.

Таким образом, полученные результаты позволяют выделить ряд факторов институционального окружения оказывающие воздействие на стейкхолдеров стратегической сети ОЭЗ Титановая долина, в частности к таким факторам относятся доступность финансирования и упрощение прохождения административных процедур. С методологической точки зрения, действительно институциональный подход позволяет расширить субъектное поле анализа деятельности и возможностей управления стратегической сетью. Данный вывод соответствует положениям, представленным в работах García-Sánchez E., García-Morales V. J., Martín-Rojas R., Steinhäuser S., Harrison J. S., Bosse D. A., Phillips R. A. А.Ю. Никитаевой. Вместе с тем необходимо отметить достаточную долю вариативности в воздействии факторов институционального окружения на стратегическую сеть в зависимости от вхождения в неё хозяйствующих субъектов среднего и малого бизнеса. В нашем исследовании стратегическая сеть включает крупнейшие корпорации, что делает ее достаточно независимой от факторов институционального окружения территории. Между тем если стратегическая сеть включает компании малого и среднего бизнеса, то все факторы институционального окружения, включенные в регрессионные модели, будут существенными, и могут быть использованы как инструменты управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Plakhin A.E., Ogorodnikova E.S. Evaluation of additional effects for park structure stakeholders // *Espacios*. 2019. Т. 40. № 13.
2. Горбунова М. В., Греско, А. А., Солодухин К. С. Динамическая модель выбора смешанных типов стратегий взаимодействия организации с группами стейкхолдеров // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-3. С. 560–565.
3. Dembek K., York J., Singh P. J. Creating value for multiple stakeholders: Sustainable business models at the Base of the Pyramid // *Journal of Cleaner Production*. 2018. № 196. С. 1600–1612.
4. Freeman, R. E., & McVea, J. A stakeholder approach to strategic management // *The Blackwell handbook of strategic management*, 2001. 189–207.
5. Stanwick, P., & Stanwick, S. *International Management: A Stakeholder Approach*. Edward Elgar Publishing. 2020. P.544.
6. Акинфеева Е. В. Кластеры и проблемы их институционализации // *Экономические системы*. 2014. № 2. С. 19–21.
7. Чибарева М. Е. Институционализация в процессе развития экономики и формирования экономической устойчивости промышлен-

ных предприятий РФ // *Вестник Самарского государственного университета*. 2010. № 81. С. 85–89.

8. Напольских Д. Л. Институционализация инновационных кластеров // *Новый университет. Серия «Экономика и право»*. 2014. № 2 (36). С. 49–51.

9. Андреева О. В., Шевчик Е. В., Селиванова А. Г. Институционализация новой модели финансового поведения промышленных компаний как механизм обеспечения экономического суверенитета России // *Terra Economicus*. 2014. Т. 12. № 2–3.

10. Орехова С. В. Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия // *Journal of institutional studies*. 2016. Т. 8. № 4. С. 106–122.

11. Ritter T., Wilkinson I. F., Johnston W. J. Managing in complex business networks // *Industrial marketing management*. 2004. Т. 33. № 3. С. 175–183.

12. Holmen E., Pedersen A. C. Strategizing through analyzing and influencing the network horizon // *Industrial Marketing Management*. 2003. Т. 32. № 5. С. 409–418.

13. Laari-Salmela S., Mainela T., Puhakka V. Beyond network pictures: Situational strategizing in network context // *Industrial Marketing Management*. 2015. Т. 45. С. 117–127.

14. Мёллер К., Райала А. Рост стратегических сетей – новые модели создания ценности // *Российский журнал менеджмента*. 2008. Т. 6. № 4. С. 113–140.

15. Юлдашева О. У., Орехов Д. Б. Методология бизнес-моделирования: построение стратегических сетей // *Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. 2014. № 1. С. 78–91.

16. Попов Е. В., Семячков К. А., Симонова В. Л. Моделирование условий развития сетевых структур // *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управления*. 2016. № 3. С. 324–341.

17. Пожидаев Р. Г. Стратегическое управление межфирменными сетями: концепции и направления исследований // *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. 2012. № 1. С. 120–128.

18. Jarillo, J. C. (1988) On strategic networks // *Strategic Management Journal*. 1988. Т. 9. № 1. С. 31–41.

19. Karjalainen, J. Strategic networks: On the intertwinedness of network structure and resources. 2020. С.45.

20. Kranton, R.E. and Minehart, D.F. (2000) Networks versus vertical integration // *The RAND Journal of Economics*. 2000. Т. 31 № 3. С. 570–601.

21. Antoldi F., & Cerrato D. Trust, Control, and Value Creation in Strategic Networks of SMEs // *Sustainability*. 2020. № 12 (5). С. 1873.

22. Federica B., Anna C., Francesco R., & Francesca V. Strategic networks: Leveraging complementarities to overcome industrial districts' boundaries // *Stato e mercato*. 2019. № 3. С. 485–525.

23. Ghaffar, F., & Hurley, N. Network Rewiring Dynamics to Form Clustered Strategic Networks 2019 // *In International Conference on Complex Networks and Their Applications* (pp. 268–279).

24. Castela, B.M.S., Ferreira, F.A.F., Ferreira, J.J.M. and Marques, C.S.E. Assessing the innovation capability of small-and medium-sized enterprises using a non-parametric and integrative approach // *Management Decision*. 2018. Т. 56 № 6. С. 1365–1383.

25. Gulati R., Nohria N., Zaheer A. Strategic networks // *Strategische Unternehmensplanung—Strategische Unternehmensführung*. 2006. С. 293–309.

26. Planko J., Cramer J., Hekkert M. P., Chappin M. M. Combining the technological innovation systems framework with the entrepreneurs' perspective on innovation // *Technology Analysis & Strategic Management*. 2017. Т. 29. № 6. С. 614–625.

27. Афоничкин А. И., Афоничкина Е. А., Топорков А. М. Моделирование кластерных экономических систем в виде сетевой структуры (бизнес-сети) // *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева*. 2016. Т. 2. № 1. С. 5–11.

28. Ткаченко И. Н. Имплементация стейкхолдерского подхода в проектах с участием государства и бизнеса // *Современные управленческие технологии: от теории и методологии к практическим решениям*. 2016. С. 8–29.

29. Плахин А. Е. Дуализм позиции стейкхолдеров как основа управления промышленными парковыми структурами // *Вопросы инновационной экономики*. 2019. Т. 9. № 1. С. 167–173.

30. Moore J. F. Business ecosystems and the view from the firm // *The antitrust bulletin*. 2006. Т. 51. № 1. С. 31–75.

31. Möller K., Svahn S. How to influence the birth of new business fields—Network perspective // *Industrial Marketing Management*. 2009. Т. 38. № 4. С. 450–458.

32. Колобова Е. А., Колобов А. Д., Теплова И. Г., Ягольницер М. А. Когнитивная модель кластера как институциональной системы // *Креативная экономика*. 2017. Т. 11. № 10. С. 1039–1056.

33. Inemek A., Matthyssens P. The impact of buyer-supplier relationships on supplier innovativeness: An empirical study in cross-border supply networks // *Industrial Marketing Management*. 2013. Т. 42. № 4. С. 580–594.

34. Муравьев А. А., Тараканова Е. И., Тишина В. Н., Чекмарев В. В. Особенности и характеристики сетевого механизма координации взаимодействия экономических субъектов // *Вопросы новой экономики*. 2013. № 4. С. 10–17.

35. Попов Е. В. Институты регионального развития экономики знаний // *Региональная экономика: теория и практика*. 2010. №.

4. C.2-8

36. García-Sánchez E., García-Morales V. J., Martín-Rojas R. Analysis of the influence of the environment, stakeholder integration capability, absorptive capacity, and technological skills on organizational performance through corporate entrepreneurship // *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2018. T. 14. №. 2. С. 345-377.

37. Steinhäuser S. Network-Based Business Models, the Institutional Environment, and the Diffusion of Digital Innovations: Case Studies of Telemedicine Networks in Germany // *Schmalenbach Business Review*. 2019. T. 71. №. 3. С. 343-383.

38. Harrison J. S., Bosse D. A., Phillips R. A. Managing for stakeholders, stakeholder utility functions, and competitive advantage // *Strategic management journal*. 2010. T. 31. №. 1. С. 58-74.

39. Никитаева А. Ю. Институциональная структура региона в контексте инновационного развития промышленности // *Journal of Institutional Studies*. 2017. T. 9. №. 1. С.134-149.

40. Коковухин А. Ю., Огородникова Е. С., Уильямс Д., Плахин А. Е. Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования // *Экономика региона*. 2017. № 13(1). С.80-92.

41. Колмыкова О. Н., Румянцев Е. К., Хмельков А. Б. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ как элемент целостной системы формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе // *Наука и бизнес: пути развития*. 2016. №. 8. С. 27-29.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Свердловской области в рамках научного проекта № 20-410-660032 p_a

Статья поступила в редакцию 24.09.2020

Статья принята к публикации 27.11.2020