

Кучерук Виталий Алексеевич

аспирант Кубанского государственного университета
тел.: (909) 443-92-10**ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕЙ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ****Аннотация:***В статье рассматривается и анализируется появление сетевой парадигмы в организационной исследовательской работе.***Ключевые слова:***сеть, сетевая организация, транзакционные издержки, межфирменная сеть, социальный капитал, совмещенное управление, «встроенность», межфирменные союзы, менеджмент знаний.*

Kucheruk Vitaliy Alexeevich

post-graduate student of Kuban State University
tel.: (909) 443-92-10**FORMATION OF INTERFIRM NETWORKS:
THEORY, METHODOLOGY, INSTRUMENTS****The summary:***The emergence of network paradigm in organizational research work are reviewed and analyzed in the article.***Keywords:***network, the network organization, transaction costs, inter-company network, social capital, combined management, "embeddedness", interfirm alliances, knowledge management.*

В конце XX – начале XXI в. в мире произошли существенные политические и экономические изменения, имеющие значительную протяженность во времени и резко меняющие привычную для предыдущих поколений картину мира. Для объяснения измененной картины мира представителями разных направлений гуманитарных наук был сформирован целый ряд парадигм, посвященных объяснению современных социально-экономических процессов.

Традиционные способы организации экономической деятельности (рынок и иерархия) не могут объяснить новые формы взаимодействия компаний, в связи с чем в последние годы сетевой принцип организации стал одним из символов общемировых революционных изменений в управлении конкурентоспособными компаниями. Сетевые структуры активно формируются как в рамках отдельных отраслей, так и на межотраслевом уровне и успешно действуют не только в пределах ограниченных территорий, но и на межгосударственном, межрегиональном и глобальном уровне. Все более широкое распространение межфирменных сетей делает изучение данного феномена одной из насущных теоретических проблем и требует пополнения списка основных объектов, изучаемых экономической наукой, за счет включения в анализ отношений между юридически независимыми участниками совместной деятельности, находящимися в системе устойчивых связей друг с другом. Сетевой подход – это междисциплинарное направление, в зависимости от типа систем межорганизационных отношений. Изучение сетей имеет место практически во всех отраслях знания: антропологии, биологии, химии, математике, социологии, психологии, экономике и т.д.

Исторически межорганизационные образования не новы: они были известны давно и в очень разных проявлениях. Некоторые современные исследователи вспоминают даже об опыте формирования примерно в 448 г. до н.э. союза 20 городов-государств Древней Греции для борьбы с Персией. История бизнеса в XX в. знает различные опыты межфирменных объединений. В период между двумя мировыми войнами отраслевые картели американских и европейских компаний получили развитие в сахарной, резинотехнической, сталелитейной, алюминиевой, химической и ряде других индустрий с целью подавления конкуренции на мировых рынках. В 1960-е гг. в связи с усиливавшейся практикой кооперации в международном бизнесе проблема межорганизационных форм бизнеса стала актуальной в зарубежной экономической и социологической литературе, акцент при этом делался на действия одной либо немногих фирм с точки зрения обоснованности участия в такой кооперации. Межфирменные объединения японских компаний – кейрецу – на протяжении нескольких последних десятилетий были предметом общемирового делового и академического интереса.

Ключевые концептуальные составляющие теории сетевого анализа были заложены Джейкобом Морено. В 1934 г. в США вышла его работа «Кто выживет? Основы социометрии, групповая психотерапия и социодрама». Предлагая использовать сети в сфере групповой психотерапии, Морено ввел в обращение понятие «социограмма» и разработал концепцию социометрии. Морено использовал социограммы, чтобы выявить социальных лидеров и изгоев, определить асимметрию в выборе дружеских связей и продемонстрировать цепь косвенных связей. Одной из исследуемых структур стала социометрическая звезда – человек, которого многие выбирают в качестве друга. Эта идея легла в основу широкого использования теории графов при изучении социальных сетей [1].

Под социальной сетью понимает специфическое множество связей между агентами внутри определенной группы. Характеристики этих связей могут служить для интерпретации социального поведения задействованных участников.

Отношения между акторами, построенные на основе сети, исследованы в работах В.С. Катькало, О.А. Третьяк и М.Н. Румянцевой, Р.Г. Пожидаева. Выделяются четыре основных блока: экономика, социология, теория фирмы и теории социальной психологии. Необходимость такого акцента на исследование сетевых форм межфирменной кооперации базируется на признании того факта, что сетевая форма организации является естественной составляющей экономического и социального окружения, и представляет активно развивающуюся форму рыночного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Эта форма существует наряду с другими организационными формами и представляет иной механизм координации, отличный как от иерархического (внутрифирменного), так и от рыночного. В работе В. Катькало представлена

переодизация развития исследований новой организационной стратегии. Р.Г. Пожидаев разделяет тематику изучения сетевой организации на три направления – социологическое, маркетинговое и экономическое. Основные задачи этой статьи – это анализ подходов к исследованию феномена межфирменных сетей, определение ключевых особенностей сети от традиционных форм взаимодействия и дополнение существующей градации сетевых подходов.

Исследование существующих подходов к определению феномена межфирменных сетей позволяет разделить их на два направления: «отношенческая» сторона построения и функционирования сетей и взаимодействие компаний, основанное на экономической эффективности.

На формирование неэкономического направления исследований большое влияние оказала концепция сетей, которая еще в 1950-е гг. заняла видное место в таких разных сферах знания, как антропология, психология, социология, молекулярная биология. В рамках раздела управленческой мысли, которое известно как «организационное поведение» и в котором до недавнего времени доминировали психологи и социологи, первые описания и анализ неформальных сетей отношений в организациях датируются концом 1930-х гг. Любая организация понимается современными сторонниками этих взглядов как «сеть социальных отношений», которая есть «набор субъектов (например, людей, организаций), связанных набором социальных отношений (например, дружбы, передачи активов, перекрестного членства) особого типа».

С точки зрения теории социального капитала сетевая координация дает следующие преимущества, во-первых, социальные взаимоотношения сами по себе открывают индивидам доступ к ресурсам группы; во-вторых, качество социального капитала определяется качеством этих ресурсов. Потенциальный социальный капитал, которым обладают индивиды, может быть реализован только через связи между ними.

Дж. Колман в статье «Социальный капитал в производстве человеческого капитала» основывал свое понимание социального капитала на эмпирической традиции в американской социологии [2]. Социальный капитал является общественным благом, но создается свободным и рациональным индивидом для достижения собственных выгод. Этот процесс предполагает социальный контракт, набор социальных норм, социальных обменов и, следовательно, некоторый базовый уровень доверия. Последователи Колмана рассматривают социальный капитал как атрибут индивида, дающий ему серьезные преимущества в достижении жизненных целей, карьере, защите имущества, доступе к информации.

Иная концепция была предложена Р. Бёртом, эффективность функционирования фирмы в значительной мере зависит от той степени, в которой этой фирме удалось максимизировать количество структурных пустот в совокупности своих связей. Это порождено как минимум двумя обстоятельствами. Во-первых, каждая нередуцируемая связь (non-redundant tie) выводит агента на какую-то другую сеть или на новый кластер взаимосвязей, в котором циркулирует иная информация, вращаются дополнительные потенциальные и реальные ресурсы. Во-вторых, что не менее важно, нахождение в центре несводимой связи позволяет агенту манипулировать действиями своих контрагентов, которые не имеют возможности прояснить характер отношений путем непосредственных контактов друг с другом. Возможность выступить в роли посредника или просто наличие выбора между конкурентами приносит немалые выгоды в состязательном обмене, предоставляя больше возможностей при определении его условий. По выражению Бёрта, «выигрывает третий» (*tertius gaudens* – лат.), ибо он способен действовать по известному принципу «разделяй и властвуй». Именно в этой максимизации и эффективном использовании структурных пустот, считает он, и состоит суть предпринимательской деятельности [3].

Различия во взглядах на оптимальную форму сети вызвало плодотворный ряд работ. Похожая и родственная линия исследования переворачивает обычную логику социального капитала и обследует негативные последствия социального капитала – так называемую «темную сторону», при которой социальные узы лишают свободы исполнителя в ситуациях, не способствующих адаптации или способствующих нежелательному поведению. Интерес также представляет концепция М. Грановеттера, согласно которой более эффективными оказываются не сильные связи (*strong ties*) с родственниками и близкими друзьями, а, напротив, слабые связи (*weak ties*) с коллегами и знакомыми [4]. Слабые связи помогают не замыкаться в узком кругу, по которому циркулирует одна и та же информация. Они выводят на другие кластеры сети, прокладывая путь к новым контактам и дополнительным источникам информации.

Грановеттер выдвинул идею о том, что экономические отношения между фирмами развиваются на основе сети существовавших ранее социальных отношений. Последние определяют основные направления и формы, в которых могут развиваться экономические отношения. Тем самым подчеркивается первичность социальных отношений в формировании сети.

В теории построения сетей на основе совмещенного руководства доминируют ресурсная зависимость и классовые перспективы, в которых совмещенное руководство это средство (а) управлять организационными отношениями и (b) сохранять власть и контроль для социальной элиты [5]. За последние годы, фокус сместился по направлению к информационной перспективе, которая видит совмещение руководства как средство, с помощью которого организации уменьшают неточности и делятся информацией о приемлемых и эффективных корпоративных практиках.

Таким образом, сети с очевидностью подразделяются на межличностные и межорганизационные. Межличностные сети являются предметом изучения социологии и психологии, а для нас они представляют интерес потому, что наличие межличностной социальной сети – необходимое условие возникновения любой межорганизационной сети. При этом подразумевается, во-первых, что для существования социальной сети одинаково важны как ее структура и связи между участниками, опирающиеся на вырабатываемые совместно нормы и правила, так и протекающие в рамках этой структуры процессы (взаимодействие агентов). Связи в различных социальных сетях могут быть основаны на переговорах, расположении, дружбе, родстве, власти, экономическом обмене, обмене информацией и т.п. Связи в социальных сетях,

лежащих в фундаменте межорганизационных сетей, базируются в основном на экономическом обмене и обмене информацией. Отметим, что наличие социальной сети не является четким критерием, поскольку не позволяет четко разграничивать сеть экономических субъектов и иерархию, для которой также характерно наличие социальной сети.

Отношениями, построенными на принципе экономической эффективности основной сети, являются:

- квазиинтеграционные процессы, предполагающие практическое отсутствие контроля над собственностью при сохранении такового над управлением активами фирмы;
- использование элементов кооперации на базе новой организации производства.

В рамках традиционных исследований вертикальной и горизонтальной интеграции экономика отраслевых рынков все чаще сталкивалась с несовершенными или гибридными формами, получившими название «квазиинтеграции» [6]. Они объяснялись несовершенством рыночного механизма, а их необходимость – оптимизацией издержек производства, экономией от масштабов и многообразия, специализации и опыта. Динамические изменения индустриальной организации рассматриваются многими исследователями как начавшийся переход к сетевой структуре бизнеса в индустриально развитых странах.

Рассмотрение с позиции теории агентских отношений обеспечивает более глубокий анализ трансакций между фирмами и нанятыми ими агентами. Издержки отношений или агентские издержки состоят из расходов на механизм принятия обязательств и отслеживания их выполнения, разработанный для снижения издержек оппортунистического поведения и неизбежных конфликтов между принципалами и агентами. Механизм управления, используемый в рамках теории агентских отношений, включает разнообразные формы контрактов. Среди последних различают формальные и неформальные, явные и неявные, целевые и предметные, устанавливающие форму зависимости и др. [7].

Эволюционное направление в экономике берет свое начало от работ Й. Шумпетера, посвященных инновациям. В основе его лежат революционные технологические сдвиги и пересмотр значимости цены и ряда других характеристик фирмы с позиции долгосрочного развития. Это не означало, что этими характеристиками можно было бы пренебречь, но они явно играли второстепенную роль в описании эволюции фирмы. Согласно Шумпетеру, последствия революционных инноваций плохо предсказуемы. Иногда фирмы отдельной отрасли могут переживать революционные нововведения и занимать ведущие позиции в преуспевающей отрасли. В другом случае революционные инновации могут привести к исчезновению всех фирм, конкурирующих в настоящее время [8].

В Р. Коуза «Природа фирмы», которую принято принимать за точку отсчета нового этапа в понимании фирмы как экономического агента, оспорила общепринятый взгляд на организацию как неделимую единицу, типовой элемент, служащий проводником действия рыночных механизмов [9]. Р. Коуз положил начало формированию новой парадигмы, в рамках которой организации рассматриваются как субъекты, имеющие сложную внутреннюю структуру и индивидуальные черты. Этим определяется их позиция в отрасли, наличие или отсутствие у них конкурентных преимуществ, рыночной власти, мотивов к сотрудничеству с другими экономическими агентами. Несомненной заслугой Р. Коуза стало предложение понимать фирму и рынок как альтернативные механизмы хозяйственной деятельности, а критерием выбора между ними сделать разницу в величине трансакционных издержек. Таким образом, наиболее значимым с точки зрения влияния на формирование последующих подходов становится объяснение межфирменной кооперации в рамках экономики трансакционных издержек. В рамках этого подхода особое значение придается трансакционным издержкам как ключевому фактору в определении, когда рыночный механизм оказывается менее эффективным и должен быть заменен неким промежуточным (не чисто рыночным) или иерархическим механизмом управления.

Предложение использовать контрактный подход в качестве методологического принципа анализа экономической организации стало важным шагом к анализу не только фирмы, но и остальных форм организации хозяйственной деятельности на современных рынках, в том числе устойчивых форм кооперации экономических агентов. «Достоверная контрактация, – отмечает О. Уильямсон, – в значительной степени есть ситуация дальновидной контрактации, при которой стороны смотрят в будущее, осознают риски и выработывают ответные меры по их снижению, делая все это в целях достижения взаимной выгоды». О. Уильямсон ввел понятие координирующих структур (governance structures), определил их как «институциональные способы организации трансакций» [10]. Он подчеркивал, что среди доминирующих типов механизмов управления в современной экономике выделяются два: 1) рыночный механизм, регулирующий экономическую деятельность с помощью «невидимой руки» ценовых сигналов; 2) механизм иерархического управления, который основан на методах командного управления, используемого в фирмах и корпорациях. Результатом работы этих механизмов является, в первом случае – комплекс рыночных отношений и связей между определенными группами людей, различающихся по товарным, географическим и т.п. признакам, а во втором – конкретные организации, которые созданы для достижения определенных целей, имеют руководящие органы, ее члены обладают определенными навыками и т.д. Сетевая форма взаимодействия находится между двумя этими полюсами, предполагая более сложную логику взаимодействия, нежели контрактные отношения между автономными участниками рынка или управленческий диктат интегрированной фирмы.

Резюмируя сказанное, выделим основные отличия сетевой формы управления:

- этические или ценностные ориентации ее участников;
- «дух доброй воли» (spirit of goodwill), который означает использование «голоса» вместо «силы» для разрешения проблем, а также высокий уровень доверия между участниками (покупатель пытается работать с продавцом, принимая во внимание недостатки в его деятельности вместо того, чтобы сменить продавца);
- нормы взаимности (в отношениях между участниками преобладают чувства взаимных обязательств и ответственности, а не желание извлечь выгоду из имеющегося места доверия);

– члены сетевой организации составляют «моральное сообщество», в котором предполагается доверительное поведение, понимание стандартов, а оппортунизм предпрешен;

– более успешное освоение новых навыков или знаний, поскольку в сетевой организации существует лучшее разнообразие процедур поиска, чем в иерархии, участники обеспечиваются более полной и комплексной информацией;

– снижение транзакционных издержек по сравнению с традиционной командно-иерархической формой; уменьшение неопределенности для участников сети.

Для понимания сущности сетей следует отличать их от других форм управления управленческих структур, в том числе гибридных, которые могут рассматриваться как сети. Под сетевой предпринимательской структурой нами понимается форма организации хозяйственной деятельности, основанная на сетевом взаимодействии участников с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов. В настоящее время наиболее эффективным представляется создание сетей для предприятий малого бизнеса. Благодаря сетевой форме взаимодействия малые предприятия могут более успешно размещать производство, решать и налаживать вопросы снабжения, сбыта продукции, финансового обеспечения, пользоваться необходимой информацией.

Ссылки:

1. Moreno G.L. Sociometry, Experimental Method and Science os Society. N.Y.: Beacon Science, 1951.
2. Coleman, J. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press. 1990.
3. Burt, R. Structural holes: The social structure of competition. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1992.
4. Granovetter, M. S. The strength of weak ties // American Jour. of Sociology. 1973. Vol. 6. P. 1360–1380.
5. Pfeffer, J., & Salancik, G. R. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. New York: Harper & Row, 1978.
6. Blois, K. J. Vertical quasi-integration // Journal of Industrial Economics. 1972. July. P. 253–272.
7. Barney, J. B. and W. G. Ouchi. Organizational economics: Toward a new paradigm for understanding and studying organizations. San Francisco, Jossey-Bass Publishers, 1986.
8. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development. Harvard University Press: Cambridge, MA, 1934
9. Coase R. H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405.
10. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22. No. 2.

References (transliterated):

1. Moreno G.L. Sociometry, Experimental Method and Science os Society. N.Y.: Beacon Science, 1951.
2. Coleman, J. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press. 1990.
3. Burt, R. Structural holes: The social structure of competition. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1992.
4. Granovetter, M. S. The strength of weak ties // *American Jour. of Sociology*. 1973. Vol. 6. P. 1360–1380.
5. Pfeffer, J., & Salancik, G. R. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. New York: Harper & Row, 1978.
6. Blois, K. J. Vertical quasi-integration // *Journal of Industrial Economics*. 1972. July. P. 253–272.
7. Barney, J. B. and W. G. Ouchi. Organizational economics: Toward a new paradigm for understanding and studying organizations. San Francisco, Jossey-Bass Publishers, 1986.
8. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development. Harvard University Press: Cambridge, MA, 1934
9. Coase R. H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405.
10. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22. No. 2.