

УДК 338.24(075.8)

ключевые слова: механизмы управления, типы межфирменных сетей, реструктуризация регионального промышленного комплекса

Е. В. Попов, В. Л. Симонова

МЕЖФИРМЕННЫЕ СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ¹

В сложившихся условиях массивные вертикально интегрированные структуры демонстрируют низкую адаптацию к происходящим изменениям. Поэтому реструктуризация промышленного комплекса должна включать в себя внедрение новых форм и принципов организации хозяйственной деятельности. В статье представлен институциональный анализ межфирменных сетевых форм организации, использующих положительные эффекты кооперации, свойственные иерархическим структурам, при сохранении стимулов рыночных механизмов. Использование принципов и механизмов сетевых структур в организации хозяйственной деятельности может способствовать повышению эффективности деятельности и адаптации предприятий в кризисных условиях.

Реструктуризация регионального промышленного комплекса ставит много новых задач перед хозяйствующими субъектами, находящимися в поиске путей повышения эффективности своей деятельности. Одной из таких задач является реформирование систем управления, нацеленное на пересмотр основных принципов организации хозяйственного процесса и использование новых организационных форм.

Как известно, развитие форм организации экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами региональных систем носит адаптационный характер и является отражением изменений условий реализации хозяйственной практики. Данные изменения связаны, с одной стороны, со значительным изменением со стороны спроса, обострением конкуренции, ускорением инноваций и снижением жизненных циклов продуктов и услуг, а также общим ростом неопределенности среды, предъ-

являющей особые требования к механизмам адаптации в условиях возросшей роли фактора времени. С другой стороны, изменения обуславливаются значительно расширившимися коммуникационными возможностями, возникшими в результате развития транспортной инфраструктуры и информационных технологий, что значительно облегчает процесс взаимодействия между экономическими субъектами, позволяя им осуществлять деятельность более эффективно на основе кооперации.

В сложившихся обстоятельствах, требующих от хозяйствующих субъектов адаптивности и гибкости, громоздкие вертикально интегрированные структуры оказались неспособными к мобильной трансформации на динамично развивающихся рынках в силу априорно заданных пределов изменчивости ресурсной базы и усложненности многоуровневой системы управления. При этом появляющиеся в ответ на вызовы рыночной среды новые организационные формы, основанные на контрактах и других соглашениях, используемых для объединения внешних компонентов в различные типы сетевых форм организации, демонстрируют преимущества гибких структур, обеспечивающих эффективную адаптацию к быстро меняющимся условиям. Эффективность таких структур достигается за счет объединяющего использования положительных эффектов кооперации, свойственных иерархическим формам организации, и сохранения стимулов рыночных механизмов, основанных на праве собственности и принципах конкуренции.

В российских же условиях, для которых характерны высокая концентрация собственности и укрупнение вертикально интегрированных структур, демонстрирующих низкую эффективность адаптации в кризисных условиях, переход на межфирменные сетевые формы организации хозяйственной деятельности может стать залогом успешной реструктуризации регионального промышленного комплекса.

Целью данной работы является институциональный анализ сетевых форм межфирменной

¹ Исследование поддержано Проектом «Закономерности формирования и функционирования саморазвивающихся экономических систем (хозяйствующих агентов, территорий, регионов) на основе использования передовых организационных и управленческих технологий» в рамках Программы фундаментальных исследований Президиума РАН №26 «Научно-технологический прогноз развития экономики России».

кооперации, направленный на выявление ключевых характеристик и условий, обеспечивающих им конкурентные преимущества в изменившихся условиях.

В экономической литературе получил широкое распространение институциональный подход, предложенный О. Уильямсоном, в рамках которого сетевые структуры трактуются как промежуточная форма взаимодействия между рынком и фирмой. Данные формы институциональных соглашений являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими, эффективность и, следовательно, применение которых определяется уровнем транзакционных издержек. Величина этих издержек находится в непосредственной зависимости от условий и характеристик реализуемых транзакций, среди которых традиционно выделяют специфичность ресурсов, частоту транзакций и степень хозяйственной неопределенности. Несмотря на важность таких атрибутов, как частота транзакций и степень неопределенности, О. Уильямсон отводит ключевую роль именно степени специфичности ресурсов, определяющей выбор адекватной формы координации.

Эвристическая модель Уильямсона, описанная в работе «Механизмы управления» [12], иллюстрирует эффективность различных институциональных соглашений в зависимости от уровня специфичности ресурса (рис. 1).

Как видно, транзакционные издержки зависят от применяемых структур организации транзакций в заданных условиях специфичности ресурсов.

Представленный подход акцентирует внимание на том, что эффективность различных форм

организации хозяйственной деятельности зависит от производственных и институциональных условий, определяющих адекватные структуры участников и протекающие в них координационные процессы.

Межфирменные сети, относящиеся к гибридным формам организации и занимающие промежуточное положение между иерархией и рынком, отличаются как от внутрифирменного регулирования, так и от рыночной координации. В то же время сетевые структуры участников и процессы организации их взаимодействия являются не просто гибридными формами, а представляют собой различные комбинации атрибутов двух крайних типов институциональных соглашений, придающих данной организационной форме уникальные характеристики. Анализ данных характеристик позволит выявить, каким образом межфирменные сети обеспечивают конкурентные преимущества их участникам.

Прежде всего, к отличительным характеристикам межфирменной сетевой организации следует отнести то, что вместо сосредоточения в рамках единой интегрированной структуры или эксклюзивного контракта всех ресурсов она использует общие активы нескольких фирм. Хозяйствующие субъекты (фирмы), объединяя ресурсы и фирменно-специфические возможности для совместного осуществления каких-либо видов деятельности, остаются автономными в юридическом смысле и осуществляют экономическое взаимодействие на основе заключенных между ними контрактов и соглашений. При этом имеет место распространение многосторонних соглашений, учитывающих

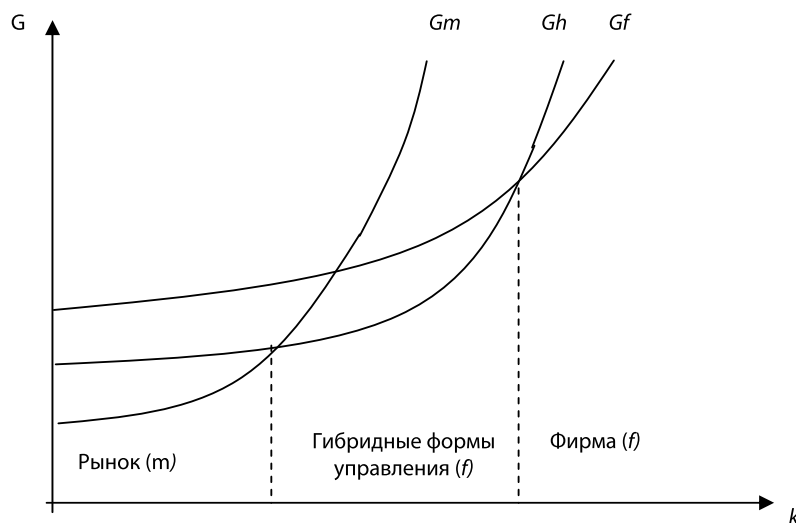


Рис. 1. Влияние специфичности на выбор оптимальной формы управления (k — степень специфичности ресурсов, участвующих в сделке; G_m, G_h, G_f — транзакционные издержки управления сделкой с помощью рыночного, гибридного и иерархического механизмов соответственно)

комплементарность участников в системе взаимодействия и их соответствие друг другу с точки зрения бизнес-процессов. В то же время процесс кооперации в сети, основанный на повторяющихся транзакциях, направлен на сохранение различий между отдельными партнерами, обеспечивающих их взаимодополняемость.

Основой такого кооперирования являются преимущественно неоклассические контракты, которые могут быть как долгосрочными, так и краткосрочными, но с механизмом автоматического продления (возобновления) с теми же участниками [6, с. 165], что свидетельствует об относительной устойчивости взаимодействия. Важность устойчивого взаимодействия определяется совместным использованием взаимодополняемых среднеспецифических ресурсов и фирменных компетенций, объединение которых невозможно на основе использования исключительно механизма цен и требует обеспечения соответствия сторон друг другу. Требование соответствия, с одной стороны, предполагает издержки переключения на другого контрагента, с другой, свидетельствует о возникновении мультипликативных эффектов, обеспечивающих кумулятивное преимущество сети. Вышесказанное позволяет охарактеризовать межфирменные сети не как открытые, а как селективные системы, предполагающие наличие неценовых барьеров входа в контрактные отношения [6, с. 159]. Таким образом, при формальной автономности существует взаимозависимость между участниками, а механизм их отбора является важным элементом исследуемой формы организации экономического взаимодействия.

Следующей важной характеристикой межфирменного объединения, или квазиинтеграционной формы [4, с. 76], является делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридического контроля над собственностью. Это означает, что несмотря на то, что межфирменные сети в большей степени полагаются на рыночные механизмы, нежели на административные процессы в управлении потоками ресурсов, отдельные элементы планирования взаимодействия осуществляются совместно. Этот процесс может касаться долгосрочного целеполагания, цен, количества производимых продуктов, а также используемых ресурсов, стандартов качества производимых продуктов, подготовки персонала и пр. В целом в рамках межфирменного сетевого взаимодействия остается достаточно свободы действий для возможностей определения приоритетов по ха-

рактеру и направленности деятельности с учетом ответственности за конечный результат.

Поскольку основой существования межфирменных сетей является неоклассический контракт, являющийся по своей природе неполным, то для обеспечения устойчивого функционирования данной формы организации экономического взаимодействия необходимо существование специфических механизмов адаптации к неожиданным событиям, так как в этом случае не гарантируется отсутствие конфликтов. Поэтому в рамках данных соглашений должны быть зафиксированы процедуры решения проблем. По сути, речь идет о механизме заполнения брешей в контракте, которые слишком дорого идентифицировать ex-ante ввиду высокой неопределенности и ограниченной рациональности и которые имеют значение для продолжения контракта. И здесь существует широкое поле для использования механизмов частного порядка улаживания конфликтов в силу ограничительных возможностей использования судебной системы.

Важными элементами координационной системы в рамках межфирменного взаимодействия, обеспечивающими устойчивое функционирование данной формы организации, являются репутационные механизмы, заменяющие дорогостоящую систему мониторинга в иерархических структурах. Данные механизмы основываются на доверии, возникающем в результате опыта, полученного в ходе совместной деятельности, на добровольных обязательствах партнеров, а также обеспечиваются прозрачной информационной системой внутри сети. Требование к раскрытию информации направлено на ослабление проблемы информационной асимметрии. Учитывая селективность межфирменных сетей, система коммуникаций, в рамках и посредством которых осуществляется информационный обмен, должна обладать свойством специфичности для участвующих в данном соглашении хозяйствующих субъектов.

Еще одной важной характеристикой межфирменной кооперации является высокая значимость неформальных отношений и социальных сетей. В процессе организации деятельности в рамках межфирменных сетей участники данных отношений, постулируя свои долгосрочные интересы в партнерстве, постепенно развивают экономические и персональные связи, формируя тем самым собственные правила и нормы поведения. Формируемые в результате взаимодействия социальные связи создают основу экономического обмена, а также обмена знаниями не только в эксплицитной, но

и имплицитной форме. Таким образом, социальные связи создают фундамент межфирменных сетей [7, с. 22].

Таким образом, сетевая модель организации предполагает наличие избранного, относительно устойчивого и структурированного круга юридически независимых фирм, вовлеченных в кооперационную деятельность на основе формально неполных и подразумеваемых контрактов, способствующих адаптации к непредвиденным обстоятельствам окружающей среды и содержащих механизмы защиты осуществляемых сделок [10, с. 914]. Следовательно, для того, чтобы выделить межфирменную сеть необходимо обратить внимание на такие общие черты, как частота взаимодействия, степень автономности сторон и используемый вид контрактации. Интенсивность транзакций говорит о непрерывном, продолжающемся во времени процессе кооперации (в отличие от дискретных рыночных транзакций), нацеленном на оптимальное использование комплементарных ресурсов. Автономность сторон в юридическом смысле предполагает то, что партнеры согласовывают свои функции, но не объединяют их. Используемый в сети тип контрактации предполагает рамочные формальные контракты, в пределах которых активно развиваются неформальные отношения, основанные на репутационном механизме. О наличии неформальных социальных отношений как специфической особенности сетевых структур, отличающей ее от других форм организации деятельности, говорит трактовка некоторыми авторами выделенных ранее типов координации, опирающихся на такие механизмы, как цены, административная власть и доверие [9].

Однако сетевая форма организации не является монолитной, а представляет собой континуум различных модификаций, отличающихся по структуре, внутрисетевыми процессами и эффектами кооперации. Данные различия легли в основу классификаций, предложенные разными авторами.

Подход, основанный на развитии эвристической модели О. Уильямсона, рассмотренной выше [3], дает возможность сравнивать различные сетевые альтернативы в терминах издержек как функции специфичности ресурсов (рис. 2).

Возможные гибридные (сетевые) формы разделены на четыре типа, различающиеся механизмами решения проблемы вымогательства, связанных с эффектом записывания специфических ресурсов.

Предложенная классификация ограничивается узкоспециализированным издержковым подходом с позиции организации деятельности в условиях возможного оппортунистического поведения, неопределенности и специфичности актива. При этом не анализируются структура участников и процессы, происходящие в ходе их взаимодействия.

Кроме того, сравнительный анализ сетевых альтернатив с позиции транзакционных издержек предполагает наличие единой базы сравнения, выражающейся в схожести технологических и институциональных условий осуществления сделок.

Р. Майлз и Ч. Сноу предложили рассматривать сетевые организации с внутриорганизационной и межорганизационной точек зрения и выделили три типа сетей: внутренние, стабильные и динамические [11].

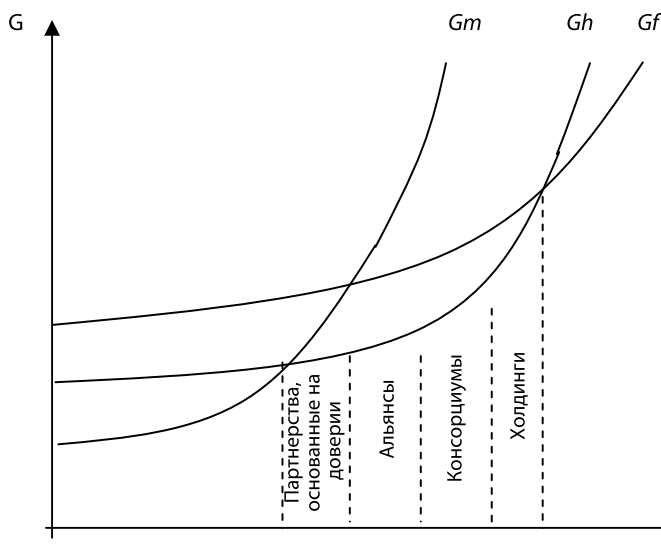


Рис. 2. Влияние специфичности на величину издержек управления в различных формах гибридных организаций

Логика внутренней сети не предполагает значительного вынесения деятельности за пределы фирмы путем экстернализации части производственных функций существующим или новым контрагентам. Напротив, внутренняя сеть предполагает создание рыночного механизма внутри фирмы, когда подразделения начинают работать по рыночным ценам, а не ориентироваться лишь на планы и трансфертное ценообразование. Предоставление широкой предпринимательской свободы подразделениям способствует их стремлению к повышению своей эффективности.

Стабильные сети представляют собой кооперацию фирм, вовлеченных в долгосрочное взаимодействие в рамках единой цепочки создания ценности. Участники, как правило, группируются вокруг одной крупной («стержневой») фирмы, предоставляя ей ресурсы, либо выступая дистрибьюторами ее продукции. Тем самым вертикально интегрированная структура заменяется системой соглашений.

Динамические сети представляют собой некие временные объединения фирм с ключевыми компетенциями, формируемые из относительно устойчивого множества потенциальных партнеров, действующих в одной ценностной цепи, для реализации определенного проекта. Отличительной чертой данного типа сети является возможность быстрого объединения без проведения длительных переговоров.

Представленная классификация Р. Майлза и Ч. Сноу обращает внимание на тот факт, что типы межфирменных сетей отличаются между собой по степени устойчивости, зависящей от динамики изменений, происходящих в рыночной среде. Это ставит вопрос о достаточности атрибутов трансакций, предложенных О. Уильямсоном в качестве необходимых и достаточных предпосылок выбора формы организации деятельности — частоты трансакций, неопределенности и степени специфичности ресурсов. Как видно из рассмотренных типов сетей, к проблеме выбора организационной формы также необходимо добавить такой фактор, как сложность задач при ограничении во времени на их выполнение.

Стабильность сети является не единственной характеристикой, различающей типы сетевого взаимодействия фирм. Различные исследователи в своих работах обращают внимание на несколько ключевых дифференцирующих признаков, которые удачно синтезируются и анализируются в работе М. Ю. Шерешевой [8]. Она выделяет несколько критериев, позволя-

ющих описать континуум сетевых структур с учетом их специфических отличий. К данным критериям автор относит: тип квазиинтеграции (вертикальная или горизонтальная), степень равноправности взаимоотношений (фокальная или полицентрическая сеть), наличие внутренней конкуренции, наличие или отсутствие барьеров входа в сеть, размер компаний-участников, стабильность группы и характерные задачи, преследуемые посредством кооперирования ресурсов и компетенций.

Горизонтальный тип сетевого межфирменного взаимодействия является исторически первой широко распространенной формой квазиинтеграции. Данный тип сетевого взаимодействия предполагает стратегическое сотрудничество конкурентов, действующих на одной и той же ступени создания ценности, направленного на взаимодополняющее объединение и совместное использование необходимых ресурсов, таких как информация, технологии, рынки или знания. Это позволяет облегчить фирмам доступ к ресурсам и компетенциям, в которых они нуждаются, но которыми не обладают. Для фирм, участвующих в такой кооперационной деятельности, характерным является совмещение только нескольких целей. Партнеры зачастую остаются конкурентами во всех сферах деятельности, не касающихся совместно преследуемой цели. Целью горизонтальной межфирменной сети является достижение синергетического эффекта — доступ на новые рынки, распределение инновационных рисков, совместное использование технологий, расширение портфеля товаров за счет соединения и пр.

Вертикальный тип сетевой межфирменной организации характеризует процесс кооперации фирм, находящихся на разных этапах цепочки создания ценности. В этом случае производимый продукт или услуга превращаются в объединенный продукт нескольких фирм, каждая из которых концентрируется на определенных действиях, наилучших компетенциях и уникальных процессах. Функционирование вертикальной сетевой межфирменной кооперации нацелено на повышение эффективности через улучшение таких показателей, как сроки, снижение издержек, улучшение качества продукции, ее безопасности, учет запросов потребителей и пр.

Таким образом, ключевым отличием вертикальных и горизонтальных типов квазиинтеграции является деятельность, основанная либо на концентрации и специализации участников на отдельных процессах, либо на расширении ре-

сурсной базы экономических субъектов за счет соединения.

Степень равноправности взаимоотношений определяется положением участников в сети. В полицентрических сетях речь идет о кооперации как сотрудничестве равноправных партнеров, не имеющих особого влияния на процесс управления в сетях. Здесь доминирующим инструментом координации выступает согласование интересов сетевых партнеров, дополненное ценовыми механизмами и переговорами при выборе партнера.

Фокальные сети представляют собой сетевые структуры иерархического типа. В таких сетях существует, как правило, центральная фирма, имеющая значительную рыночную власть. Эта стержневая фирма может диктовать условия и осуществлять выбор наиболее подходящих ей партнеров, отличающихся особой гибкостью, адекватной и быстрой реакцией на меняющиеся условия. Координация в фокальных сетях осуществляется с помощью распоряжений, программ и планов.

Таким образом, степень равноправности партнеров обуславливает выбор механизмов координации в сети.

Наличие или отсутствие внутрисетевой конкуренции определяется стабильностью всей сети или отдельных ее звеньев, которая, в свою очередь, во многом зависит от специфичности используемых ресурсов.

Рассмотренные критерии, дифференцирующие межфирменные сетевые организации, позволяют выделить две комплексные характеристики сетевых структур, позволяющие детерминировать их с позиции структуры, связи и процессов, взаимодействия.

Первой такой характеристикой является положение участников в сети (рис. 3). Данная характеристика, определяемая связями между участниками с позиции их равноправия, оказывает существенное влияние на такие важные сетевые процессы, как координация деятельности и распределение полученных в результате кооперации выигрышей.

В качестве второй комплексной характеристики можно выделить стабильность сети, определяющую взаимодействие агентов на основе конкуренции либо сотрудничества, основой которого является степень специфичности используемых активов (рис. 4).

Выделение комплексных характеристик позволяет классифицировать типы межфирменных сетевых организаций в двухмерной системе координат, учитывая при этом многогранность рассматриваемого явления (рис. 5).

Описанные выше характеристики в совокупности отражают содержательную сторону сетевой формы организации экономического взаимодействия и определяют ее преимущества.

Преимущества межфирменной организации связаны, прежде всего, с экономией на транзакционных издержках. Специфические механизмы координации деятельности участников межфирменного взаимодействия, такие как организация информационного обмена, эффективные социальные связи, основанные на соответствии сторон друг другу, механизмы адаптации к непредвиденным обстоятельствам и пр., в значительной степени способствуют снижению издержек коммуникации и контроля. Кроме того, мотивационные механизмы, определяющие поведение участников сети, позволяют эффективно решать проблему оппортунисти-

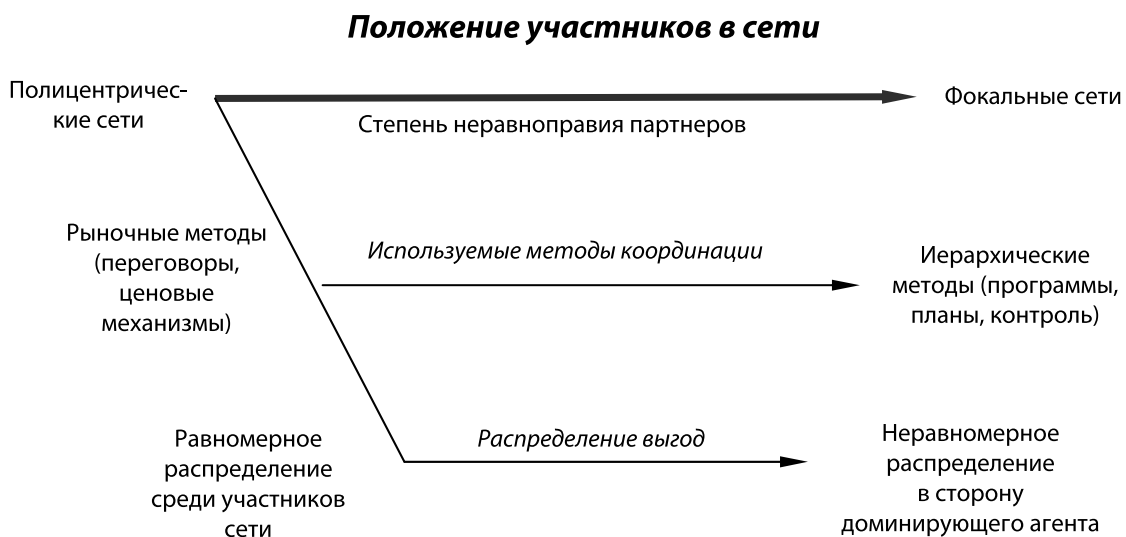


Рис. 3. Комплексность критерия «положение участников в сети»

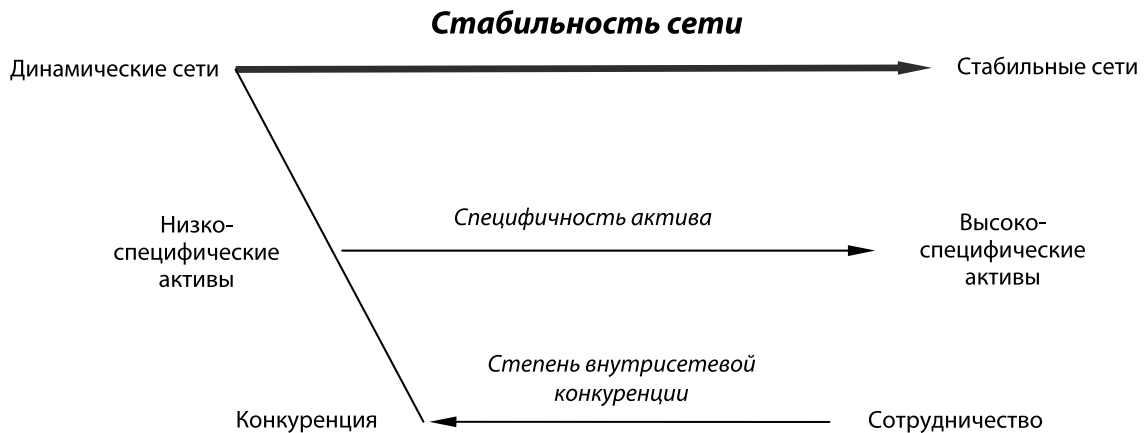


Рис. 4. Комплексность критерия «стабильность сети»

ческого поведения. Дело в том, что мотивом сетевого взаимодействия для его участников является достижение разнообразных долгосрочных выгод, которые может получить фирма в результате установления тесных, устойчивых отношений кооперации внутри сети. Поэтому при правильной организации сети у ее участников должно оставаться гораздо меньше стимулов к оппортунизму, нежели в иерархических структурах или при рыночных взаимодействиях. Кроме того, высокая степень открытости между участниками сетевого взаимодействия, являющаяся следствием информационной прозрачности, значительно затрудняет уклонение от обязательств.

Помимо минимизации транзакционных издержек эффективность сетевой организации

хозяйственной деятельности определяется наличием таких эффектов кооперации, как совместное обучение, объединение комплементарных специфических ресурсов, специализация фирм на ключевой компетенции.

В целом межфирменные сети обладают преимуществами гибких структур, обеспечивающих эффективную адаптацию к быстро изменяющимся условиям. При этом эффективность достигается за счет объединяющего использования положительных эффектов кооперации, свойственных иерархическим структурам, при сохранении стимулов, характерных для рыночных механизмов, основанных на праве собственности и принципах конкуренции.

Следует отметить, что преимущества межфирменных сетей сохраняются только при ус-

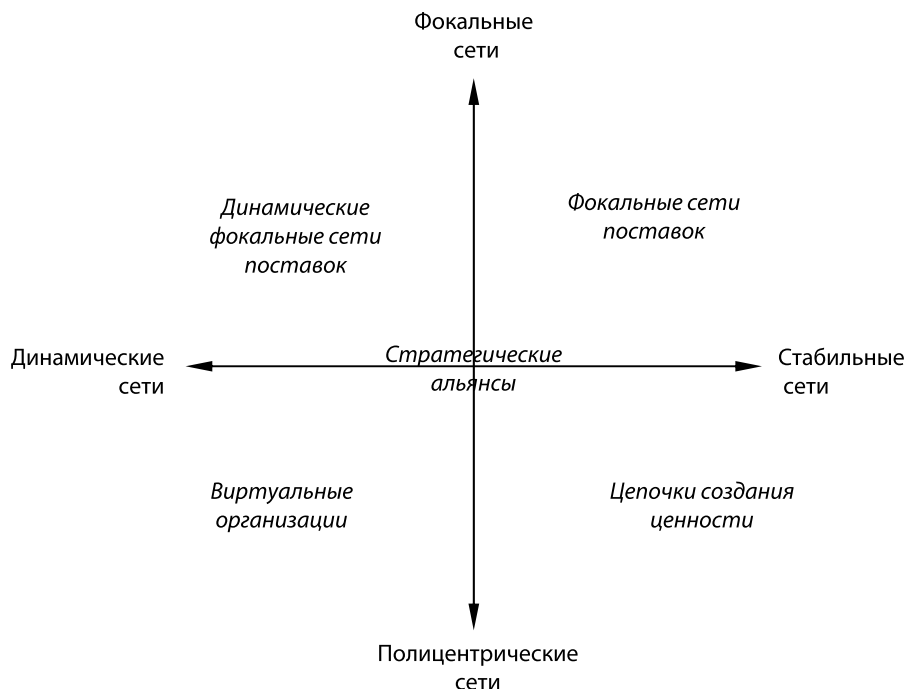


Рис. 5. Классификация межфирменных сетей

ловии ситуационного использования форм организации, учитывающего специфические особенности отдельных трансакций.

Таким образом, реформирование промышленного комплекса на основе внедрения новых сетевых форм организации деятельности предполагает разукрупнение вертикально интегрированных структур на основе экстернализации ряда функций и организации кооперации путем объединения комплементарных ресурсов и компетенций юридически независимых фирм, что подразумевает разработку механизмов отбора участников сетевого взаимодействия, обеспечивающих выполнение требования соответствия сторон. Оптимизация сетевых процессов также предполагает организацию информационного обмена как инструмента согласования действий и обеспечение прозрачности деятельности для ее участников, а также разработку системы управления, основанной на оптимальном сочетании административных и рыночных принципов.

Список литературы

1. Катькало В. С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980—90-е годы // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. 1999. №12. с. 21-38.
2. Мирошниченко Н. В. Сетевые формы межфирменной кооперации. Подходы к определению феномена // Российский журнал менеджмента. 2004. №3.
3. Попов Е. В. Институты миниэкономики. М. : Экономика, 2005. 636 с.
4. Румянцова М. Н. Третьякова О. А. Трансформация фирмы в сетевую организацию на примере экстернализации НИР // Российский журнал менеджмента. 2006. №4.
5. Третьяк О. А., Румянцова М. Н. Сетевые формы межфирменной кооперации. Подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. 1 №2. с. 25—50.
6. Шаститко А. Е. Экономическая теория организации. М.:Инфра-М, 2007. 302 с.
7. Шерешева М. Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков : автореф. дисс. ... д-ра экон. М, 2007. с. 22
8. Шерешева М. Ю. Межфирменные сети. М. : ТЕИС, 2006. 320 с.
9. Bradach J. L., Eccles R. G. Price, authority and trust: From ideal types to plural forms // Annual Review of Sociology. 1989. Vol. 15. p. 97-118.
10. Jones C., Hesterly W. S. A general theory of network governance. Exchange conditions and social mechanisms // Academy of Management Journal. 1997. Vol.22. № 4.p. 914.
11. Miles R. E., Snow C. C. Causes of failure in network organizations // California Management Review. 1992. Summer.
12. Williamson O. Mechanisms of Governance. N.Y. : Oxford University Press, 1996