

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

сетевых
форм
организации
бизнеса

Под научной редакцией
М.Ю. Шерешевой



Издательский дом Высшей школы экономики
Москва 2014

УДК 005.22
ББК 65.290-2
М54

Авторский коллектив:

Шерешева М.Ю. (науч. ред., введение, заключение, гл. 1, 2, п. 3.2);
Бек М.А. (гл. 7, 8); *Бек Н.Н.* (гл. 6–8, прил. 3); *Бузулукова Е.В.* (п. 2.3);
Колесник Н.А. (прил. 1); *Любакова Н.М.* (гл. 6, прил. 3); *Мариани М.* (п. 1.2);
Попов Н.И. (гл. 4); *Ребязина В.А.* (п. 3.1); *Стерлигова А.Н.* (гл. 5, прил. 2);
Третьяк О.А. (гл. 4)

Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст] :
М54 коллект. моногр. / М. А. Бек, Н. Н. Бек, Е. В. Бузулукова и др. ; под науч.
ред. М. Ю. Шерешевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». —
М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 446, [2] с. — 200 экз. —
ISBN 978-5-7598-1074-2 (в обл.).

Коллективная монография, подготовленная сотрудниками Научно-учебной лаборатории сетевых форм организации, представляет собой первое в России издание, в котором комплексно и системно излагаются методологические подходы к исследованию феномена сетевого взаимодействия компаний. В ней проанализированы закономерности формирования межфирменных сетей, определены критерии выявления межфирменных сетевых структур, представлена их типология, показаны сравнительные преимущества и недостатки различных форм сетевого взаимодействия компаний. На основе анализа широкого ряда исследований межфирменных отношений в сетевых формах организации предложена и обоснована определенная последовательность проведения исследований. Представлена трактовка результативности межфирменных отношений и предложена система ее оценки. Рассматриваемые в книге вопросы весьма актуальны на современном этапе поиска новых оснований конкурентоспособности и новых форм организации, они являются предметом активного обсуждения в мировом научном сообществе и могут служить материалом для использования в учебном и научно-исследовательском процессе.

Для преподавателей, аспирантов и студентов факультетов экономики и менеджмента вузов, а также школ бизнеса (менеджмента).

УДК 005.22
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-7598-1074-2

© Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»,
Научно-учебная лаборатория сетевых форм
организации, 2014
© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	7
----------------------	----------

Раздел 1

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СЕТЕВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ: ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Глава 1. Сети: формирование методологии исследования	25
---	-----------

1.1. Базовые положения теории сетей: вклад разных научных дисциплин	25
1.2. Текущее состояние теории сетевых форм организации бизнеса: основные подходы	50

Глава 2. Межорганизационные сети:

современное понимание феномена.....	71
--	-----------

2.1. Сравнительный анализ различных трактовок межфирменных сетей	71
2.2. Типологии и классификации сетей.....	79
2.3. От изучения дуальных взаимоотношений компаний к исследованию межорганизационных сетевых взаимодействий.....	94

Раздел 2

МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СЕТЕВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: УПРАВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Глава 3. Проблемы управления сетевыми взаимодействиями.....	107
--	------------

3.1. Управление портфелем взаимоотношений компаний в контексте маркетинга взаимоотношений.....	108
3.2. Управление сетью в целом: новые вызовы для менеджмента	132

Глава 4. Методология оценки результативности сетевых межфирменных отношений.....	144
4.1. Результативность и факторы создания дополнительной ценности в межфирменных отношениях.....	144
4.2. Шкалы оценки результативности отношений	152
4.3. Системы индикаторов для оценки результативности отношений	157

Глава 5. Исследование результатов влияния межорганизационного взаимодействия на результаты деятельности компании	167
5.1. Взаимосвязь деятельности компании и межорганизационного взаимодействия	167
5.2. Концепция уровневой интеграции деятельности как теоретическая основа исследования	169
5.3. Методическая схема исследования влияния межорганизационного взаимодействия на деятельность компании	172
5.4. Обзор выявленных устойчивых результатов уровневой интеграции деятельности	176
5.5. Анализ выявленных устойчивых результатов межорганизационного взаимодействия	179
5.6. Предлагаемая система показателей планирования и оценки межорганизационного взаимодействия	183
5.7. Влияние межорганизационного взаимодействия на результаты деятельности компании	188

Раздел 3

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Глава 6. Межорганизационные взаимодействия в международных стратегиях компаний	195
6.1. Роль межорганизационных взаимодействий в международных стратегиях компаний	195

6.2.	Основные теоретические подходы к формированию международных стратегий компаний	201
6.3.	Формирование международной стратегии с учетом межорганизационных взаимодействий	213
Глава 7. СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ СОЗДАНИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИННОВАЦИЙ		
		232
7.1.	Инновации, интеграция и сетевая конкуренция	232
7.2.	Сетевой подход к созданию инноваций	238
7.3.	Создание и развитие инновационных сетей и кластеров.....	257
Глава 8. ИННОВАЦИОННЫЕ СЕТИ И КЛАСТЕРЫ. АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ		
		267
	Введение	267
8.1.	Сравнительный анализ условий и возможностей развития инновационных организаций бизнеса и кластеров в России и других странах мира	270
8.2.	Результаты пилотного полевого исследования внешней среды развития инновационного бизнеса ...	281
8.3.	Разработка укрупненной модели развития инновационного бизнеса	284
8.4.	Результаты модельных расчетов по укрупненной модели развития инновационного бизнеса	300
8.5.	Имитационное моделирование процессов развития и деградации межфирменных сетей, кластеров	306
Заключение		329
Литература		330
	К введению.....	330
	К главе 1	333
	К главе 2	355
	К главе 3	361

К главе 4	380
К главе 5	386
К главе 6	388
К главе 7	393
К главе 8	400
Приложение 1. Подход к оценке влияния доверия на принятие решения о выборе партнера	402
Приложение 2. Показатели планирования и оценки результатов межорганизационного взаимодействия.....	420
Приложение 3. Стратегические решения и межорганизационные взаимодействия скандинавских компаний на российском строительном рынке	429
Литература к приложениям	445
Об авторах.....	446

ВВЕДЕНИЕ

Данная коллективная монография является первым в России изданием, в котором сделана попытка комплексного рассмотрения разных подходов к исследованию сетевого взаимодействия компаний и представлены результаты исследований, выполненных силами сотрудников лаборатории сетевых форм организации факультета менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в рамках проектов Центрального фонда фундаментальных исследований НИУ ВШЭ¹.

Условия, в которых приходится действовать современным компаниям, кардинально отличаются от ситуации прошлого века. Скорость изменений и степень неопределенности, с которой вынуждены иметь дело игроки рынка, приобрели впечатляющие масштабы. На мезо- и макроуровне наблюдается усиление процессов экономической интеграции, принявшее глобальный масштаб. Изменения, связанные с переходом в историческую фазу «информационного общества», как показали в своих фундаментальных работах Э. Тоффлер [Toffler, 1984, 2006; Toffler, Shapiro, 1985; Тоффлер, 1999], М. Кастельс [Castells, 1996, 1997, 1998; Кастельс, 2000] и другие ученые, далеко не однозначны и представляют собой сложное сочетание центростремительных и центробежных тенденций. Однако общая тенденция очевидна: происходит формирование «сетевого общества» — динамичной открытой системы, основу которой составляют «сети производства, власти и опыта, которые образуют культуру виртуальности в глобальных потоках, пересекающих время и пространство... Все общества информационной эпохи действительно пронизаны — с различной интенсивностью — повсеместной логикой сетевого общества, чья динамичная экспансия постепенно поглощает и подчиняет предсуществовавшие социальные формы» [Кастельс, 2000, с. 505].

¹ Гранты ЦФИ НИУ ВШЭ: 42.0 «Развитие методологии оценки результативности сетевых межфирменных отношений. Исследование формирования и динамики различных типов межфирменных сетей» (2010); 39.0 «Исследование сетевых форм организации бизнеса» (2011); 49.0 «Исследование сетевых форм организации бизнеса в странах БРИК» (2012).

В мире происходит интенсивная диффузия «мозгов» и технологий, вместо жестко отграниченных друг от друга отраслей возникает их сложное переплетение. Появляются отрасли нового типа, в которых успешная деятельность экономических агентов опирается на обладание ключевыми компетенциями — специфическими знаниями, подкрепленными умением использовать их в организации производства и конкурентной борьбе. Соответственно на микроуровне происходят фундаментальные изменения во взаимоотношениях между субъектами, порожденные изменением характеристик среды, в которой они взаимодействуют. Углубление специализации компаний в условиях растущей взаимозависимости сфер деятельности и отраслей изменяет характер конкуренции. На современных рынках для создания конкурентоспособного целостного продукта, удовлетворяющего запросы клиента, как правило, недостаточно ресурсов одной компании, требуется участие других игроков рынка, обладающих комплементарными ресурсами и компетенциями.

Конкурентные преимущества успешных компаний в значительной мере базируются на взаимовыгодном сотрудничестве с многочисленными партнерами: поставщиками и потребителями, производителями комплементарных товаров и услуг, дистрибьюторами и дилерами, государственными и общественными организациями, университетами и исследовательскими центрами. «Ни один бизнес не является островом» («No business is an island»), как справедливо отметили известные исследователи Х. Хокансон и И. Снеота [Håkansson, Snehota, 1989], перефразируя знаменитую фразу поэта Дж. Донна (John Donne). Сталкиваясь с растущей вероятностью собственного проигрыша как результата проигрыша контрагента, хозяйствующие субъекты, обладающие ограниченной рациональностью, становятся более склонны выбирать альтернативу «взаимного выигрыша» как оптимальную по соотношению суммарных выгод и издержек. Происходит расширение стратегических опций и гибких комбинаций различных форм внутри- и межфирменных связей.

Другими словами, свойства современных рынков заставляют компании активно расширять круг партнерских отношений, в том числе путем участия в межорганизационных сетях. «Высший и средний менеджмент сталкивается не только с быстро меняющейся окружающей средой бизнеса, имеющей глобальный

масштаб, но и с тем, что эта среда требует от предприятий чрезвычайной активности в выстраивании взаимодействий/партнерских отношений с другими предприятиями... а также высочайшего мастерства в создании новых технологий, продуктов и услуг» [Теесе, 2011, p. 500].

Глобальные кризисы конца XX — начала XXI в. дополнительно подхлестнули поиск новых рыночных возможностей и сделали еще более очевидным тот факт, что на современных рынках усилий одной отдельно взятой компании недостаточно для успешного ведения бизнеса. Требуется сочетание множества условий, соединение экономических, организационных, технологических возможностей разных игроков рынка [Cairncross, 2002; Dicken, 2003; Håkansson, Waluszewski, 2007; Goeke et al., 2010; Hamel, 2012].

В этой связи в течение последних десятилетий в мировой экономике наблюдается бурный рост сетевого взаимодействия, принимающего различные организационные формы. Появились и широко используются в практике бизнеса такие понятия, как ситуация взаимного выигрыша или конкурентного сотрудничества (*coopetition* — словообразование из англ. *cooperation* — «сотрудничество» и *competition* — «соревнование»). Кооперативное поведение участников рынка стало все более широко наблюдаться в виде как установления устойчивых вертикальных межфирменных взаимодействий (между членами цепочки создания ценности), так и развития горизонтальных связей (между конкурентами).

Многие современные исследователи считают, что сетевые организационные структуры наиболее адекватны с точки зрения требований современных рынков, а их бурное развитие является закономерным этапом в процессе эволюции организационных форм. В условиях усиливающейся конкуренции на глобальных рынках организации фокусируются на относительно малом количестве корневых и ключевых компетенций и широко сотрудничают с другими организациями, чтобы поддерживать технологический уровень или добиваться повышения эффективности для уменьшения издержек и сохранения конкурентоспособности.

Дж. Липнек и Дж. Стэмпис отмечают, что каждой исторической эпохе соответствует своя особая организационная форма,

и именно сеть является организационной формой наступившей информационной эпохи [Lipnack, Stamps, 1994]. «В индустриальную эру компании были построены на принципе: “сделай больше и сделай это дешевле”. Это достигалось за счет масштаба и жесткого внутреннего контроля. В информационную эру компании стремятся к другому: меньше активов, быстрый рост и меньше видов деятельности в рамках одного предприятия. Это и есть особенности сетевой организации» [Hagel, Singer, 1999].

Считается, что новые организационные формы функционируют эффективнее, чем внутрифирменные вложения в развитие компании. Фирмы, связанные в сеть контрактов, получают возможность координировать значительную часть бизнеса без наращивания внутрифирменных расходов, сопряженных с ростом компании, и при этом более динамично адаптироваться к непредвиденным изменениям в бурной среде или к новым возможностям, обнаруженным в ходе взаимодействия с клиентами.

Бизнес-сети рассматриваются как выгодная стратегия для малых и средних предприятий, помогающая им расти и развиваться без резкого наращивания внутрифирменных расходов, сопряженных с ростом компании [Besser, Miller, 2011; Veilleux et al., 2012]. Сетевые формы, связывая множество малых и средних компаний в единые структуры, делают их способными успешно конкурировать с гигантами бизнеса, проявляют и усиливают их преимущества, заключающиеся в гибкости и приспособляемости к запросам рынка. Талантливые работники из небольших фирм, связанных в сети, «шевелиются быстрее, работают усерднее и берут на себя более высокие риски» [Chesbrough, Teece, 1996, p. 66]. В результате пробуждаются мощные рыночные стимулы, которые способствуют стремлению компаний обновлять технологии, получать доступ к новым техническим ресурсам, привлекать кадры высокого качества и т.д.

Таким образом, можно смело говорить об актуальности изучения сетевых форм организации в бизнесе как одного из наиболее важных феноменов современного развития глобального рынка. Важность удовлетворить спрос на новое знание, необходимое для объяснения феноменов, создаваемых постоянно меняющимися политическими, демографическими, экономическими и технологическими условиями, ведет к активному развитию соответствующей области исследований в социальных

науках [Berry, Parasuraman, 1993; Heineke, Davis, 2007; Giannakis, 2012]. Формируется самостоятельная область исследований, которая отличается многомерностью и объединяет элементы разных научных дисциплин. Термин «сеть» широко используется в современных общественных науках и привлекает внимание многочисленных исследователей, которые пытаются объяснить причины интенсивного роста сетевых структур с разных точек зрения. К сетям проявляют интерес в различных областях знаний об обществе — в социологии и социальной психологии, в экономике и теории управления.

С одной стороны, это является неопровержимым доказательством актуальности и научной значимости изучения феномена сетей, создает многообещающие заделы для развития междисциплинарных исследований. С другой стороны, интенсивность развития данной области знаний настолько высока, что проблема «состыковки» подходов и выработки единой терминологии, характерная для начального этапа любого нового направления исследований и всегда являющаяся источником теоретических разногласий, иногда перерастает в «информационный хаос». В области гуманитарных наук можно выделить целый ряд направлений и научных школ, занимающихся сетевой проблематикой, но использующих при этом разные исходные теоретические предпосылки, различную терминологию, сформировавших собственное видение и собственный пласт эмпирических данных. Даже в рамках одного и того же направления исследований (например, по теории управления) ученым пока не удается прийти к единому мнению по целому ряду существенных вопросов (см., например, [Baumgartner, Pieters, 2003; Chen, Paulraj, 2004; Alsudairi, Dwivedi, 2010; Giannakis, 2012]). Мозаичность теоретической и концептуальной базы обуславливает размытость границ новой области исследований и настоятельно требует осмысления.

Авторы данной монографии сочли целесообразным сосредоточиться в основном на управленческом аспекте исследования межорганизационных сетей и условий их развития. Тем не менее крайне важен «стереоскопический» взгляд на данную проблематику, учет вклада разных направлений в развитие методологии исследования сетей. Нельзя абстрагироваться от того факта, что по мере развития научных исследований в данной области про-

исходит постепенная диффузия, когда элементы разных подходов учитываются и отчасти ассимилируются в работах других дисциплинарных направлений. Более того, именно на стыках научных дисциплин нередко удается выдвинуть новые гипотезы, получить нетривиальные результаты и внести новый вклад в теорию вопроса.

Прежде всего следует отметить элементы методологии, разработанные и используемые представителями *наук о человеке*¹ (психологии, социально-культурной антропологии, социологии), которые в качестве особого предмета понимания и исследования рассматривают человека как общественное существо. Трактовка сетевых организаций с точки зрения социальных сетей продуктивна и широко используется в современных исследованиях, однако не только обладает преимуществами, давая единую концептуальную основу для исследования структуры сетей любого рода, но и страдает определенной ограниченностью. В частности, для изучения бизнес-сетей она пригодна лишь частично, поскольку не дает полного инструментария для исследования источников конкурентных преимуществ, формирования отношенческих рент, результативности разных видов сетей. Кроме того, этот подход нередко оказывается основой для некорректной абсолютизации феномена, т.е. для *формального подхода*, когда сетевой называют любую человеческую деятельность, по определению предполагающую взаимодействие с другими акторами, а весь мировой рынок объявляется единой сетью, поскольку через ряд итераций можно проследить косвенные связи для практически любых игроков рынка. Подчеркнем, что формальный подход представляется тупиковым с точки зрения методологии, поскольку не дает возможности выявить сети среди других форм организации современных рынков, не позволяет

¹ Некоторые авторы предлагают называть этот блок наук неэкономическим направлением (см., например, [Катькало, 2006, с. 448]). Представляется, что это так же условно, как и название «наука о человеке», поскольку любые гуманитарные науки, включая экономику и менеджмент, являются дисциплинами, изучающими человека в разных сферах его деятельности, при этом существуют экономическая социология, социология управления, экономическая антропология, психология бизнеса и т.д.

понять природу сетевой формы, ее преимущества и недостатки в сравнении с другими альтернативами.

Существует мнение, согласно которому сети организаций представляют собой новое экономическое явление, свойственное современному этапу трансформации экономик. Этот подход, который условно можно назвать *экономическим подходом*, акцентирует внимание на сравнительной эффективности и результативности разных способов координации, конкурентных преимуществах и извлекаемых сторонами рентах. В экономической теории существенное значение имеют такие вопросы, как соотнесение категорий интеграции и дезинтеграции, выделение «чистых» типов сетей и их «пограничных» видов, возможность сравнения различных альтернатив в терминах издержек и т.д.

Экономический подход, в первую очередь институциональная теория и ресурсная концепция, оказал существенное влияние на дальнейшее развитие методологии исследования сетевых форм организации бизнеса. В работах многих современных авторов сети рассматриваются в связи с идеями разных типов контрактации, взаимоотношений «принципал — агент», снижения транзакционных издержек. Что касается ресурсной концепции, то на ней базируется значительный пласт исследований, касающихся динамических способностей и потенциала межорганизационных связей по созданию ценности.

Изучение экономической природы сети как одного из механизмов координации действий экономических агентов, имеющих свои особенности, отличающие его от других механизмов координации, восходит к работам О. Уильямсона и развито его последователями в рамках *новой институциональной экономической теории (НИЭТ)*. Ключевыми понятиями для определения сети как нового экономического явления в рамках данной теории выступает понятие механизма координации, которое в данной монографии рассматривается как принципиально важное для формирования общей методологии исследования сетевой организации бизнеса.

Сеть как новое экономическое явление находится также в центре внимания *экологического подхода*, развивающегося в рамках эволюционной теории, которая подчеркивает исторически обусловленный характер изменений в мировой экономике

и активно использует биологическую терминологию, проводя аналогии с процессами, происходящими в природе.

Подчеркнем, что современная эволюционная теория справедливо отходит от упрощенческих аналогий с теорией Ч. Дарвина, характерных для социально-экономического дарвинизма конца XIX — начала XX в., который, по словам известного социолога того времени Я.А. Новикова, должен быть признан «безусловно ложной теорией»: «приложение ко всему без разбора закона борьбы за существование» породило массу ошибок, «и ошибок очень грубых»¹, превратив «почти в канон» борьбу всех против всех и истолковывая ее «как боевой клич “Горе слабым!”»², в то время как в теории Ч. Дарвина изначально постулировалось иное понимание борьбы за существование³. По словам известного русского зоолога К.Ф. Кесслера, произнесенным на съезде русских естествоиспытателей в 1880 г., «взаимная помощь — такой же естественный закон, как и взаимная борьба; но для *прогрессивного развития вида первая несравненно важнее второй* (курсив наш. — М. Ш.)»⁴. Что касается конкуренции, то, по словам Я.А. Новикова, «самыми естественными орудиями в общественной борьбе являются изобретения и следования»⁵. В достаточно полном соответствии с этими двумя постулатами идет развитие дополняющих друг друга теоретических подходов к исследованию сетей в современной эволюционной теории — *организационной экологии и теории инновационных экосистем*.

Кроме того, в рамках экологического подхода в последние годы возникла еще одна точка междисциплинарного взаимодействия, которая связана с активным развитием *эволюционной экономической географии* (*evolutionary economic geography*) [Boschma, Lambooy, 1999; Boschma, Frenken, 2006, 2011]. В рамках значительного числа новых теоретических и эмпирических работ это-

¹ Новиков Я. Социальный дарвинизм // Социологические исследования. 2011. С. 126. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/21/1267240249/Novikov.pdf>.

² Кротошкин П.А. Записки революционера. М.: Мысль, 1990. С. 465.

³ Kropotkin P. Mutual aid: A factor of evolution. N.Y.: McClure, Philips & Co; L.: Heinemann, 1902.

⁴ Цит. по: Кротошкин П.А. Записки революционера. С. 464–465.

⁵ Новиков Я. Социальный дарвинизм. С. 128.

го направления [Garud, Karnoe, 2001; Boschma, 2005; Martin, Sunley, 2006; Strambach, Storz, 2008; Boschma, Martin, 2010] отчетливо прослеживается смещение в сторону изучения эволюции специализированных территорий как единых экосистем, в рамках которых взаимодействует на постоянной основе значительное множество агентов, связанных устойчивыми взаимоотношениями. По сути, речь идет о формировании и развитии территориально-отраслевых кластеров по Портеру, в данной монографии рассматривающихся как один из видов сетевого межорганизационного взаимодействия и сложная единая экосистема, состояние и развитие которой не свободно от траекторной зависимости (см. главу 8).

Для *управленческого подхода* к изучению сетей характерно, что во главу угла ставятся не анализ экономической природы сетевых структур, а формирование стратегий управления и выявление источников конкурентных преимуществ, возникающих благодаря сочетанию деятельности входящих в сеть узлов. В случае если имеется в виду внутрифирменная сеть, такими узлами могут быть различные подразделения компании, отдельные «торговые точки» (как в случае с розничными сетями, сетями гостиниц или ресторанов, принадлежащих одному собственнику), проектные команды, отдельные сотрудники. При изучении межорганизационных сетей узлами являются формально независимые игроки рынка, координирующие свои действия для достижения совместных целей. Часть авторов относит к ним только фирмы, однако с каждым годом растет число сторонников более широкой трактовки, которые считают, что узлами бизнес-сетей могут быть как собственно фирмы, так и другие акторы, чья деятельность вносит вклад в достижение общих целей сети (некоммерческие организации, локальные администрации, индивиды-фрилансеры). В любом случае сетевая организация бизнеса предполагает, что по меньшей мере часть узлов бизнес-сети преследует коммерческие цели, и, следовательно, центральным является вопрос о сетевом взаимодействии как источнике создания и поддержания конкурентного преимущества.

Феномен стремительного роста различных сетевых форм организации поставил перед теоретиками менеджмента ряд новых вопросов относительно специфики управления сетевыми структурами. «Идея о том, что организации теперь конкурируют

скорее как часть сети, чем как автономные единицы, вызывает к жизни новые практики менеджмента» [Christopher et al., 2002, p. 132]. Менеджмент современных компаний столкнулся с необходимостью решения новых задач, требующих пересмотра традиционных управленческих подходов, формирования эффективных механизмов создания, распространения и применения знаний, их воплощения в инновационные продукты и услуги. «Сейчас перед управленцами стоят новые задачи, порожденные изменчивой и безжалостной внешней средой» [Хэмел, 2009, с. 92]. В условиях, когда скорость изменений очень высока, преимущественно иерархический стиль управления, свойственный большинству крупных структур, становится все менее пригодным. «...Чтобы преуспевать в XXI веке, руководителям и теоретикам управления надо для начала признать, что версия “Менеджмент 1.0” себя исчерпала — исчерпала как парадигма индустриальной эпохи, которая держалась на принципах стандартизации, специализации, иерархии, контроля и верховенства интересов акционеров. Пора признать, что с нынешними управленческими, по сути бюрократическими, методиками предприятия обречены на вымирание в скором будущем» [Хэмел, 2009, с. 92].

Вследствие этого, во-первых, появляется необходимость пересмотреть подходы к организации бизнеса отдельной фирмы, акцентировав внимание на управление портфелем ее взаимоотношений. Во-вторых, возникает значительный объем управленческих проблем, связанных с тем, что на большинстве рынков на смену конкуренции «фирма против фирмы» приходит конкуренция «группа против группы» [Gomes-Casseres, 1994; Amaldoss et al., 2000; Logan, Stokes, 2003] и необходимо осуществлять управление сетью в целом. Это изменяет весь спектр подходов, касающихся составляющих процесса управления, под которым понимается координация усилий определенной группы акторов для достижения поставленной цели. Планирование, организация, мотивация и контроль должны теперь осуществляться не в рамках иерархической структуры, где координация происходит посредством приказов, а в рамках группы формально независимых агентов рынка, связанных общей целью, выработка которой невозможна без согласования стратегий участников, а достижение — без четко выстроенного механизма координации.

Поэтому сетевые формы организации занимают все более значимое место в работах по *теории стратегического управления*, предмет которой состоит в выяснении природы и механизмов создания конкурентных преимуществ организаций, которые обеспечивают им присвоение экономических выгод, недоступных соперникам. Развивается *сетевая концепция стратегического управления*, которая формирует базу для изучения сетевых форм организации в рамках современной парадигмы теории стратегического менеджмента. В рамках сетевой концепции складывается ряд подходов, среди которых наиболее значимыми, по мнению большинства ученых, являются ресурсный¹, эволюционный и отношенческий.

В *ресурсном подходе* к стратегическому управлению единицей анализа выступает фирма, а основным источником ее конкурентных преимуществ считаются стратегические активы (совокупность редких и сложных для имитации материальных и нематериальных ресурсов и способности), которые обеспечивают квазиренту² за счет обладания правами собственности на эти активы [Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Amit, Schoemaker, 1993; Peteraf, 1993; Грант, 2008].

Важно понимать, что ресурсный подход, как и любой другой, не является раз и навсегда сформировавшейся и застывшей парадигмой. Как и в случае с институциональной теорией, критика которой безосновательна, если игнорировать эволюцию взглядов в рамках новой институциональной экономической теории, следует с осторожностью критиковать логику сторонников ресурсного подхода, в том числе тех, которые занимаются стратегическими вопросами сетевого взаимодействия. Новые направления исследований, развивающиеся в рамках ресурсного подхода, такие как концепция динамических способностей [Тис, Пизано, Шуен, 2003; Тис, 2009], дают значительный простор для изучения сетевой организации бизнеса и выработки рекомендаций для практиков.

¹ От ресурсного подхода следует отличать подход ресурсной зависимости (resource dependence theory) [Pfeffer, 1981; Pfeffer, Salancik, 2003], который также используется в анализе сетевого взаимодействия.

² Термин «квазирента» предполагает, что эти ренты не постоянны по своей природе.

Отношенческий подход, базовые положения которого были сформулированы в 1990-е гг., в качестве основной единицы анализа рассматривает взаимоотношения, акцентируя внимание на способности межфирменных взаимоотношений генерировать отношенческие ренты — сверхприбыль, извлекаемую в результате этих взаимоотношений, которая является результатом совместных усилий и не может быть создана каждым из участников в отдельности [Dyer, Singh, 1998]. В рамках данного подхода важными факторами формирования отношенческих рент выступают не только специфичные для рассматриваемых взаимоотношений активы, комплементарные ресурсы и способности, но и эффективные формы координации взаимоотношений [Dyer, Singh, 1998; Дайер, Сингх, 2009].

Существенный вклад в анализ межфирменного сетевого взаимодействия в конце XX — начале XXI в. внесли представители международного сообщества IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group) — Л. Маттсон, И. Снехота, П. Тернбулл, Д. Форд, Х. Хоканссон и др. Сместив основной акцент с операционных составляющих маркетинговой деятельности одной отдельно взятой фирмы на построение клиентоориентированной управленческой модели, они заложили основу *сетевого подхода в маркетинге* (network marketing). Огромный пласт теоретических и эмпирических работ IMP Group поддерживается значительным числом публикаций ученых-маркетологов, не входящих в это сообщество, но имеющих сходную точку зрения при изучении взаимоотношений в каналах дистрибуции и цепочках поставок, форм и методов сетевого взаимодействия компаний, портфелей взаимоотношений фирм.

В России исследования сетевых форм организации бизнеса активно ведутся в первую очередь в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики», в Высшей школе менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, на экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова. Отдельные аспекты рассмотренной в данной монографии проблематики затрагиваются в исследованиях российских авторов, посвященных вопросам формирования и функционирования различных межфирменных связей между хозяйственными субъектами российской экономики (С. Авдасевой, М. Бека, Н. Бек, С. Гуриева, В. Дементьева, Т. Долгопято-

вой, В. Катькало, Р. Качалова, Г. Клейнера, С. Куша, Б. Мильнера, Ю. Поповой, Н. Попова, В. Радаева, В. Ребязиной, А. Стерлиговой, М. Смирновой, В. Третьяка, О. Третьяк, Я. Паппэ, М. Шерешевой, О. Юлдашевой, А. Яковлева и др.). В настоящее время существуют учебные издания, в которых серьезно затронута тематика бизнес-сетей [Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006; Шерешева, 2010]. Однако многие аспекты проблематики продолжают оставаться дискуссионными.

По мере накопления эмпирических данных стало очевидно, что сеть как объект управления может иметь разные формы и содержит в себе множественность срезов. Так, в зависимости от задач бизнеса и специфики внешней среды сеть может быть открытой или закрытой, проектной (для НИОКР) или непроектной (на уровне технологического стандарта), вертикальной или горизонтальной, фокальной или полицентрической (см. главу 2), локальной, международной или глобальной (см. главу 6).

Самостоятельными задачами, предполагающими разные стратегические и тактические решения, являются: управление взаимоотношениями и взаимодействием в сети¹; управление результативностью сети в целом, результативностью отдельных членов сетей, результативностью сетевых отношений (см. главу 4)²; управление взаимодействиями между всеми членами сети и с партнерами по сети (т.е. с теми, с кем есть согласованные действия, в отличие от остальных контрагентов, входящих в сеть) и т.д. В первом случае возникает целый ряд управленческих проблем, связанных с необходимостью «оркестрировать» работу

¹ Вопрос о русскоязычной терминологии является предметом дискуссии, поскольку английские термины «relationships» и «relations» и русские термины «взаимодействия», «взаимоотношения» и «отношения» не имеют четкого совпадения при переводе, частично перекрываясь по содержанию. В целом можно принять трактовку, что отношения формируются на основе взаимодействия, а взаимоотношения являются типом отношений, предполагающим встречную устойчивую взаимность. Может быть целесообразным как разделение данных понятий, так и использование их как взаимозаменяемых — в зависимости от цели конкретного исследования.

² Результативность может изучаться и оцениваться в различных аспектах, в частности по отношению к сети в целом, к отдельным проектам в сети, к компании — члену сети и ее рыночной капитализации.

сети, добиваться согласования целей и стратегий, создавать единую среду взаимодействия и т.п. Во втором случае приходится учитывать, что у любой фирмы существует необходимость управлять не одной, а несколькими сетями (применительно к каждому продукту и каждой новой технологии формируется специфическая, уникальная сеть) и возникает необходимость управления портфелем взаимоотношений (см. главу 3). Задача по управлению сетевыми партнерскими взаимоотношениями фирмы многоуровневая, обнаруживается существенное влияние межорганизационной сети на эффективность управления компаниями на операционном, функциональном и межфункциональном уровнях интеграции деятельности (см. главу 5).

Все эти и многие другие срезы уже обозначены в научных публикациях по сетевой тематике, однако требуются дополнительные усилия по формированию современного исследовательского инструментария, дающего возможность выделять, классифицировать и изучать сетевые формы организации на современных рынках. Материалы данной монографии позволяют отчасти заполнить существующие пробелы, представив собственный взгляд на решение соответствующих теоретических проблем.

В *первом разделе* монографии характеризуются наиболее известные теоретические взгляды на природу межфирменных сетей, сложившиеся на протяжении XX столетия, показано текущее состояние и перспективы развития теории сетевых межфирменных структур (глава 1). Рассмотрены подходы с точки зрения как природы организаций, так и теории управления. Дана краткая характеристика нескольких наиболее важных в методологическом плане дисциплинарных направлений, в том числе теории социальных сетей, новой институциональной экономической теории, эволюционной теории, организационной экологии. В управленческом подходе к анализу феномена сетевого взаимодействия акцентируется внимание на междисциплинарном характере исследования сетевых форм взаимодействия компаний, показаны особенности и «точки пересечения» разных подходов, дан сравнительный анализ различных трактовок межфирменных сетей и подходов к их классификации (глава 2).

Второй и третий разделы монографии представляют ряд результатов, полученных в ходе исследований в рамках проектов лаборатории сетевых форм организации.

Второй раздел посвящен проблемам управления межорганизационными сетевыми взаимодействиями и методам оценки их результативности, а также вопросам влияния межорганизационного взаимодействия на результаты деятельности компании. Проблемы управления межорганизационными сетевыми взаимодействиями рассматриваются в двух разных аспектах — с точки зрения управления портфелем компании и сетью в целом (глава 3). На основании анализа обширного пласта научной литературы предложены собственные элементы методологии оценки результативности межфирменных сетевых взаимодействий (глава 4). Акцентируется внимание на том, что существует тесная взаимосвязь внешней и внутренней сети компании: элементы внутренней сети принимают участие в построении внешней сети, а межорганизационное взаимодействие в свою очередь оказывает влияние на функционирование внутренней сети компании (глава 5).

Третий раздел посвящен роли межорганизационных взаимодействий в международных стратегиях компаний (глава 6), а также сетевым формам создания и распространения инноваций и условиям развития инновационных сетей и кластеров. Рассмотрены основные теоретические положения сетевого подхода к созданию инноваций (глава 7). В главе 8 привлечены к анализу характеристики внешней среды компании (экосистемы бизнеса), состояние и особенности которой оказывают влияние на все аспекты сетевого межфирменного взаимодействия — от состояния и поведения отдельных участников или звеньев сети (диад, триад, подгрупп) до развития сети как «единого организма», как консолидированного «игрока рынка» с собственной стратегией, сформированной в процессе совместного развития стратегий взаимозависимых компаний. В таком разрезе рассматриваются перспективы создания инновационных сетей в России и возможности кластерной политики как способа создания «питательной среды» для развития сетевых форм организации бизнеса. По сути, глава 8 представляет собой попытку реализовать методологию комплексного исследования (на макро- и микроуровне), интегрирующего инновационный, сетевой, экономический и эволюционный аспекты.

Внимательный читатель обратит внимание на то, что в монографии содержится материал, так или иначе объединяющий

элементы каждого из отмеченных выше подходов к пониманию и изучению сетевых форм организации бизнеса. На это авторы монографии пошли преднамеренно, чтобы показать точки соприкосновения в разработке методологии исследования сетевых форм и акцентировать внимание на потенциале исследований, носящих междисциплинарный характер. На наш взгляд, наиболее продуктивно не противопоставлять теоретические подходы, а искать точки соприкосновения и пересечения, возможности интеграции разных теоретических направлений, которые могут существенно различаться с точки зрения логики действий, в разной степени применимой к разным объектам.

Раздел 1

**Основные подходы к исследованию сетевых
форм организации: эволюция и перспективы**

Глава 1

СЕТИ: ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

В данной главе характеризуется эволюция теоретических взглядов на природу межфирменных сетей. Рассмотрены базовые положения теории сетей, подходы к анализу различных форм сетевого взаимодействия между субъектами с точки зрения топологии связей, их устойчивости и влияния на поведение этих субъектов, разработанные в рамках таких научных дисциплин, как психология, социальная антропология, социология. Дана краткая характеристика ряда доминирующих подходов теории организации, в том числе организационной экологии (подход к изучению динамики различных человеческих общностей в общественных науках) и новой институциональной экономической теории (анализ роли институтов и их взаимодействий на общество и его структуры). Сделан отдельный акцент на управленческий подход к анализу феномена сетевого взаимодействия, рассмотрены новые направления развития исследований сетевого межорганизационного взаимодействия. Акцентируется внимание на междисциплинарном характере исследования сетевых форм взаимодействия компаний, показаны особенности и точки пересечения разных подходов.

1.1. Базовые положения теории сетей: вклад разных научных дисциплин

Первоначально разработка подходов к исследованию сетей в гуманитарных науках характеризовалась появлением отдельных публикаций, авторы которых специализировались в разных областях, что обусловило использование ими разных исходных теоретических предпосылок и выработку собственной терминологии. Ученые, работающие в рамках каждого направления, внесли существенный вклад в развитие теории сетей, сформировав собственное видение и собственный пласт эмпирических данных.

По мере развития научных исследований очевидными стали некоторые «нестыковки», противоречия, расплывчатость терминологии, обусловленные существованием разных подходов. В то же время эволюция научных взглядов выявила общие элементы методологии, активно используемые большинством ученых вне зависимости от их приверженности той или иной школе. Наличие таких элементов обуславливает постепенную диффузию, расширение точек соприкосновения и взаимную конструктивную ассимиляцию наиболее ценных наработок ученых разных дисциплинарных направлений. Поэтому прежде чем сконцентрироваться на тех аспектах, которые лежат в центре внимания данной монографии, представляется важным кратко обозначить ряд базовых положений, представляющих собой вклад разных научных направлений в формирование методологии исследования сетей.

Прежде всего следует отметить элементы методологии, разработанные и используемые представителями *психологии, социально-культурной антропологии и социологии*, которые провели первые эмпирические исследования сетевых взаимодействий между индивидами и сделали ряд базовых выводов и теоретических обобщений, составивших основу дальнейших исследований.

В 1930-е гг. известный психиатр, психолог и социолог Джейкоб (Якоб) Леви Морено¹ сформулировал важную идею о возможности графически изобразить позиции индивидов в группе и существующие между ними связи [Moreno, 1934, 1937, 1951, 1956]. Тем самым он положил начало развитию социометрии — методики количественного измерения общественных явлений, которая в настоящее время широко используется в социологии, социальной психологии и других общественных науках. Дж. Морено ввел в исследовательский инструментарий построение социограмм, в которых членам изучаемой группы соответствуют определенные позиции, их выборы (как позитивные, так и негативные) обозначаются стрелками и тем самым становится возможным создать графическое изображение взаимодействий.

¹ Основатель журналов «Sociometry» (1937), «International Journal of Sociometry» (1956), Института социометрии и психодрамы (Институт Морено).

Логика, предложенная Дж. Морено, оказалась чрезвычайно продуктивной. По сути, от работ Морено ведет отсчет понимание того, что под изучением сети следует понимать изучение структуры связей между элементами социальной системы. Именно этот подход открыл дорогу применению теории графов в анализе разного рода сетей, в том числе сетей в бизнесе (см., например, [Knoke, Kuklinski, 1982; Wasserman, Faust, 1994; Johanson et al., 2002; Scott, 2006; Scott et al., 2008; Martínez-Torres et al., 2011; Ritter et al., 2011; Берж, 1962; Градосельская, 2001, 2006; Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006])¹. В настоящее время можно с уверенностью говорить о том, что сформирован методический инструмент, который позволяет изучать структуру сетей, возникающих на современных рынках. Это эффективный инструмент дескриптивного анализа, который дает возможность готовить эмпирическую базу для дальнейших теоретических поисков.

Однако для того, чтобы идеи Морено легли в основу исследований различных видов сетей и впоследствии стали широко использоваться для анализа сетевых форм организации бизнеса, потребовался целый ряд последовательных шагов в развитии теории.

Так, в конце 1940-х — начале 1950-х гг. в работах А. Бейвласа [Bavelas, 1948] и Х. Левитта [Leavitt, 1951] было предложено понимать под сетью совокупность позиций, связи между которыми являются потоками ресурсов. При таком подходе модель отношений между позициями, полученная в ходе экспериментов, выступает как основа структуры или тип структуры (рис. 1.1).

С именем социального психолога Стенли Милграма связано появление теории «маленького мира», или «теории шести рукопожатий»², подчеркнувшей сетевой характер глобальной цивилизации [Milgram, 1967]. В серии спланированных и прове-

¹ Первая переводная работа на русском языке по использованию теории графов (Берж К. Теория графов и ее применение) была опубликована в СССР еще в 1960-е гг. [Берж, 1962]. Эта книга, в которой теория графов излагается последовательно, начиная с самых основ, до сих пор может быть полезна для первоначального изучения теории графов.

² Знаменитое утверждение, что все люди на Земле связаны в среднем через шесть знакомых между собой людей.

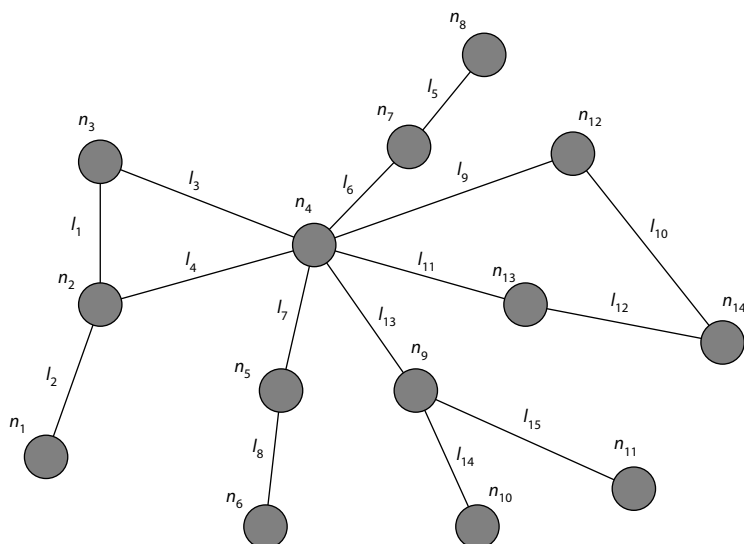


Рис. 1.1. Пример графа, описывающего сеть

Источник: адаптировано из UNISUL Social Network Analysis.

денных им экспериментов людей, живших в Канзасе, просили отправить письмо для конкретного человека в Массачусетсе. Отправлять письмо можно было только тому, с кем человек лично близко знаком (на уровне общения по имени), попросив передать письмо такому же близко знакомому, и т.д., пока письмо не попадало к адресату. Около четверти писем достигло адресата, а среднее число посредников в цепочке оказалось равно шести. Недавнее повторение аналогичного исследования на значительно более объемной выборке с использованием электронной почты дало аналогичный результат — цепочку в среднем из шести посредников [Dodds et al., 2003].

Социальные психологи К. Кук и Р. Эмерсон провели ряд экспериментов, посвященных изучению социальной власти (силы) и справедливости в обменных сетях [Cook, Emerson, 1978; Cook et al., 1983]. Исследователи изучали факторы принуждения, определяющие использование силы в имитации переговоров о торговых соглашениях. Дизайн этого эксперимента, позволявший выявлять и описывать отношения власти, восприятие спра-

ведливости и роль обязательств в сетях, заложил основы для последующего изучения проблем доминирования, справедливости и баланса взаимодействий в бизнес-сетях.

Эти и другие работы, выполненные социальными психологами, не только акцентировали внимание на сетевом характере межличностных взаимодействий, но и дополнительно подтолкнули исследователей к пониманию того факта, что важны не просто связи между индивидами-«узлами», а характеристики взаимодействий и потоков ресурсов. Именно характер связей между узлами позволяет выделять тот или иной объект исследования, определять границы изучаемой сети в соответствии с определенными критериями, отделяя друг от друга сети разного рода, которые могут существовать в каждый определенный момент времени, перекрываться, взаимодействовать, сливаться или разбиваться на фрагменты.

Первыми четко сформулировали эту идею *представители социально-культурной антропологии* (К. Леви-Стросс, Дж.К. Митчелл, З. Найдел, А.Р. Рэдклифф-Браун и др.), предложив определять структуру общества через сети (или системы) отношений, получаемые акторами через выполнение их совместных и взаимных ролей [Nadel, Fortes, 1957]. Согласно определению Дж.К. Митчелла социальная сеть — «специфический комплекс связей между определенной группой акторов, причем характеристики этих связей в целом могут служить для интерпретации социального поведения вовлеченных в них акторов» [Mitchell, 1969, p. 2]. Это определение широко признано среди современных ученых, большинство вариантов определений социальной сети так или иначе сводится к данному Дж.К. Митчеллом.

При изучении любой социальной сети, подчеркивали антропологи, важно выявить ее структуру и связи между участниками, опирающиеся на вырабатываемые совместно нормы и правила, но не менее важно выявить, какие процессы протекают в рамках этой структуры. Соответственно изучение сетей в социологии и социальной психологии подразумевает выявление и обозначение «структуры связей между элементами социальной системы» [Nohria, Eccles, 1992]. В настоящее время огромный пласт исследований сконцентрирован также в области изучения социальных сетей в наиболее узком смысле — как онлайн-сообществ пользователей, имеющих общие интересы

[Boyd, Ellison, 2007; Beer, 2008; Gane, Beer, 2008; Steinfield et al., 2008; Subrahmanyam et al., 2008; Gomez-Arias, Genin, 2009; Jan-son, 2010; Buzulukova et al., 2011; Cheung et al., 2011; Qualman, 2012]¹. При этом, несмотря на появление нового объекта исследования, методологические подходы в целом аналогичны тем, что были заложены в предыдущие десятилетия.

Важнейшим вкладом социальных антропологов явилось положение о том, что элементами (узлами) сетей могут быть не только отдельные личности, но и другие акторы (фирмы, организации, группы, города и т.д.). При этом взаимодействие вовлеченных сторон может быть классифицировано по содержанию (продукты или услуги, информация, эмоции и т.д.), форме (длительность и теснота связей), интенсивности (частота взаимодействий) [Sydow, 1992].

Представители социально-культурной антропологии также акцентировали внимание на том, что в сетевых структурах, как правило, можно выделить разные подгруппы, которые характеризуются определенными типами взаимодействий. В дальнейшем это предположение подтвердилось в ходе эмпирических исследований. Тот факт, что сеть можно рассматривать как специфическую структуру взаимодействий между группами игроков (партнеров), имеет существенное значение с точки зрения разграничения между понятиями, используемыми при изучении межорганизационного взаимодействия, такими как сеть, кластер, экосистема и ряд других (подробнее см. главу 2).

Подход к изучению сетей в рамках *экономической социологии*² наиболее близко сходится с экономическим и управленческим подходами к изучению сетей (см., например, [Катькало,

¹ Согласно данным «Science Direct» 13 из 25 наиболее цитируемых в течение 2012 г. статей были посвящены проблематике социальных сетей как онлайн-сообществ.

² Данное направление имеет солидную историю развития, которую можно проследить еще от работ по экономической антропологии, основой которой заложили более 100 лет назад Н.И. Зибер и Б. Малиновский. Наиболее известного представителя экономической антропологии К.П. Поланьи [Polanyi, 1957], заслуга которого состоит в том числе в выделении категорий явных и неявных знаний, многие авторы считают скорее теоретиком в области экономической социологии (см., например, [Веселов, 2009]). Первая научная работа с названием «Экономическая

2006; Радаев, 2005б, 2008]). Экономическая социология акцентирует внимание на роли социальных сетей и институтов в возникновении деловых взаимоотношений. Согласно этому подходу сети формальных и неформальных отношений лежат в основе экономических действий, позволяя опираться на постепенно развиваемое доверие, обмен информацией, разрешение конфликтных ситуаций в соответствии с выработанными нормами и правилами. Рассматривая рынок как совокупность социальных сетей, экономическая социология содержательно развивает положения социально-культурной антропологии [Nadel, 1957; Mitchell, 1969] и структурной теории обмена [Homans, 1958; Blau, 1964; Emerson, 1976], согласно которой обмен социальными и материальными ресурсами рассматривается как фундаментальная форма человеческого взаимодействия и обмены выступают как результат переговорного процесса между заинтересованными сторонами.

Основоположником экономической социологии считается М. Грановеттер, который, как и представители социально-культурной антропологии, рассматривал социальную сеть как объединение трех составляющих: совокупность позиций, связи (отношения) и потоки ресурсов. Существенный вклад в развитие экономической социологии внесли также такие зарубежные ученые, как Х. Уайт, Р. Бёрт, У. Пауэлл, Д. Старк и др. В последние десятилетия появились значимые отечественные публикации, содержащие в том числе анализ эмпирических данных, полученных на российском материале. Среди них особо следует отметить работы, подготовленные лабораторией экономико-социологических исследований и кафедрой экономической социологии НИУ ВШЭ [Анализ рынков..., 2007; Экономическая социология в России..., 2008; Радаев, 2003, 2008; Стребков и др., 2012].

Для понимания феномена сетевых форм организации крайне важно введенное представителями этого направления понятие социального капитала, который может быть реализован только через связи и взаимодействия. Социальный капитал согласно определению П. Бурдьё¹ представляет собой «агрегацию

социология» (книга бельгийского социолога Гийома де Грее) также вышла более 100 лет назад [Greef de, 1904].

¹ Социальное пространство согласно П. Бурдьё можно описать как совокупность «полей» (champs), специфических однородных «подпро-

действительных или потенциальных ресурсов», которые связаны с включением в прочные сетевые отношения взаимных обязательств или признаний [Bourdieu, 1980, 1985]. Индивиды получают определенные выгоды от постоянного участия в группах с целью доступа к ресурсам и (или) создания некоторого ресурса, причем качество социального капитала определяется качеством этих ресурсов. «Выгода, которая аккумулируется благодаря членству в группе, является базисом возможной солидарности» [Bourdieu, 1985]. В дальнейшем Р.Д. Патнэм, рассматривая понятие социального капитала, особо подчеркнул роль добровольных объединений (voluntary associations) как «наиболее важной формы горизонтальных взаимодействий и реципрокности»¹ [Putnam, 1993, р. 173—174], оказывающей значительное влияние на взаимодействие и сотрудничество между акторами: во-первых, они увеличивают потенциальные издержки «перебежчика» в рамках любой отдельно взятой транзакции; во-вторых, «усиливают выработку приемлемых и надежных норм взаимности»; в-третьих, облегчают коммуникацию и улучшают движение информации о надежности (репутации) отдельных акторов. В рамках добровольных объединений формируется история взаимоотношений и кооперации, которая становится своего рода «культурно-определенным шаблоном» для формирования дальнейшего сотрудничества [Putnam, 1993, 1995; Ahuja, 2000; Sisiäinen, 2000; Obstfeld, 2005; Bowey, Easton, 2007].

Для целей данной монографии важно понимание того, что социальный капитал проявляется в разных формах. В частности, к ним относят социальные сети, социальные нормы и доверие

странств» (например, поле искусства, экономическое поле), власть над которыми дает обладание капиталом (экономическим, социальным и т.д.). Таким образом, речь идет о социальных связях как ресурсе, который может обеспечивать получение выгод.

¹ Термины «реципрокность», «реципрокный обмен» (от лат. *reciprocō* — двигать туда-сюда, возвращать обратно), обозначающие соответственно принцип взаимности и взаимный обмен, широко употребляются в русскоязычной литературе (см., например, [Якубович, Ярошенко, 2001; Барсукова, Радаев, 2012; Барсукова, 2004]). В рамках данной монографии в дальнейшем они не будут использоваться, за исключением приведенной цитаты, поскольку «принцип взаимности» и «взаимный обмен» достаточны для обозначения изучаемого нами феномена.

[Putnam, 1993], обязательства, информационные каналы (сети) и эффективные нормы [Coleman, 1988; Коулман, 2001].

Согласно классификации М. Вулкока необходимо различать «объединяющий» и «связывающий» социальный капитал [Woolcock, 1998]. «Объединяющий» социальный капитал выступает в форме норм, правил поведения, общих для всех хозяйствующих субъектов; как деперсонифицированное доверие; в форме объединения, организующего коллективное действие хозяйствующих субъектов, преследующих частные интересы, в интересах достижения общих для них целей [Li, 2007; Li et al., 2008]. Он является результатом предшествующего развития и усилий разных сообществ по формированию «правил игры», благоприятных с точки зрения развития, способен порождать положительные внешние эффекты и достается экономическому агенту как члену общества. С ростом числа потребителей этого блага отдача от него возрастает, поэтому сетевое взаимодействие носит «открытый» характер, его участниками потенциально могут стать все хозяйствующие субъекты, действующие на территории конкретной страны или региона. Этот тип социального капитала воплощается в открытых предпринимательских сетях. «Общность целевых функций акторов таких сетей определяется их ориентацией на представительство коллективных интересов бизнеса во взаимодействии с властью, связанных с сохранением и накоплением социального капитала как исключаемого общественного блага» [Курбатова и др., 2010, с. 41].

«Связывающий» социальный капитал выступает в форме локальных групповых норм и правил; как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта [Woolcock, 1998]. Он представляет собой запас социальных контактов, позволяющий за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов. «Связи и отношения, имеющиеся у хозяйствующих субъектов, позволяют им “вписаться” в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной социальной группе. Он облегчает реализацию частных интересов в режиме преференций, частного обмена

услугами» [Курбатова и др., 2010, с. 39]. Сети, которые базируются на этом виде социального капитала, имеют тенденцию становиться закрытыми и формировать совместную стратегию защиты от конкуренции со стороны других сетей и бизнес-сообществ.

Таким образом, благодаря работам социологического направления выработан целый ряд важных положений, позволяющих создавать «работающие» дескриптивные модели разного уровня сложности. Для изучения сетевых форм организации бизнеса важно понимание того, что в основе деловых сетей (как внутри-, так и межорганизационных) находится социальная сеть и ее узлами являются либо отдельные сотрудники или подразделения организации, либо собственно организации [Bode et al., 2010], а также что при изучении различных типов сетевой организации бизнеса следует обращать внимание на соотношение разных типов социального капитала, поскольку этим в значительной степени определяется выбор структуры сетевых взаимодействий.

Ряд важных методологических положений выработан в рамках *экономического подхода*. Как известно, экономика изучает сферы производства, потребления, распределения и обмена в их взаимосвязи, при этом в центре внимания экономической теории находится проблема эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей. Ограниченность ресурсов и проистекающие отсюда экономические проблемы, а также возможности частичного снятия этих проблем за счет разделения труда оказываются центральными вопросами на любых уровнях экономической деятельности — от уровня индивидуальных экономических обменов и внутренней организации предприятия до уровня международных экономических отношений. Для определения и решения задач, которые поддаются решению посредством разделения труда и выбора подходящих форм координации, экономическая наука предложила целый ряд теоретических инструментов и моделей, некоторые из них внесли существенный вклад в развитие методологии исследования сетевых форм организации.

Одной из первых работ, в которых рассмотрены устойчивое сетевое взаимодействие компаний и связанные с ним сетевые экстерналии, является широко цитируемая работа А. Маршалла

«Принципы экономической теории» [Marshall, 1890]. А. Маршалл показал, что устойчивые сетевые взаимодействия экономических агентов, расположенных с непосредственной близости друг к другу и осуществляющих совместную деятельность, получают положительные экстерналии. Среди названных им положительных эффектов были ускоренный обмен важной информацией, доступ к специализированным поставщикам продуктов и услуг, к квалифицированной рабочей силе. В дальнейшем идеи А. Маршалла получили широкое признание, были развиты и легли в основу современного понимания кластеров предприятий как сетевой формы организации современных рынков.

Можно также вспомнить, что в начале XX в. вели достаточно заметную деятельность и были предметом исследования так называемые отраслевые ассоциации («*industrial associations*») и торговые ассоциации («*trade associations*») (см., например, [Compton et al., 1926; Jones, 1928; Whitney, 1935]). В США особенное внимание и бизнеса, и общественности к этой форме сетевого взаимодействия компаний оказалось привлечено в 1910-е гг., когда А.Дж. Эдди показал, как принципы кооперации «работают» в отрасли металлообработки [Eddy, 1912/1915]. А.Дж. Эдди настойчиво добивался переосмысления того понимания конкуренции, которое господствовало в начале XX в. В его работах подчеркивается, что втягивание в деструктивную конкуренцию, наносящую ущерб рынку в целом и не позволяющую стимулировать инновационную активность производителей, противоречит долгосрочным интересам практически всех участников экономических отношений. И наоборот, кооперируясь друг с другом, фирмы избегают ненужного дублирования усилий, более успешно обеспечивают соответствие спроса предложению и, следовательно, удовлетворение запросов потребителей [Eddy, 1912/1915; Tadajewski, 2009].

Серьезным вкладом в развитие экономических исследований, которые легли впоследствии в основу ресурсной теории фирмы, выводящей на проблематику комплементарности ресурсов и целесообразности их соединения для выполнения тех или иных экономических задач, явились известные работы Э. Пенроуз, в первую очередь анализ эндогенного роста и «производительных возможностей» [Penrose, 1955, 1959]. В соответствии с этой концепцией фирма определяется как набор ресурсов, ко-

торый координируется менеджером с целью создания прибыли при продаже товаров и услуг. Фирма, таким образом, понимается как единая управленческая структура, которая способствует развитию знания за счет различных форм обучения. Обучение, неделимость ресурсов и в особенности неиспользуемые ресурсы стимулируют эндогенный рост, определяют направления экспансии, служат основой динамичного взаимодействия между внутренней и внешней средой фирмы. «Производственные возможности» в трактовке Э. Пенроуз и ее последователей определяются некой «картиной» в восприятии менеджмента и вместе с эндогенными факторами мотивируют горизонтальный, вертикальный и дифференцированный рост [Pitelis, 2002]. Как подчеркивают Х.Н. Пителис и Н. Валь, «акцент, который сделала Пенроуз на эндогенном росте и роли знаний, был недавно воспроизведен в контексте ресурсной теории фирмы, а также в подходах, основанных на компетенциях и знаниях, — вероятно, основном направлении в современной литературе по стратегическому управлению» [Пителис, 2007, с. 28]. Кроме того, он лег в основу разработки таких важных для изучения сетей направлений, как концепция динамических способностей [Teece, Pisano, Shuen, 1997; Eisenhardt, Martin, 2000; Winter, 2000; Helfat, Peteraf, 2009; Helfat, Winter, 2011; Тис, Пизано, Шуен, 2003; Тис, 2009].

Крайне важным для понимания современных межорганизационных взаимодействий является введенное в экономике отраслевых рынков (industrial organization) понятие квазиинтеграции (quasi-integration) [Blois, 1972]. Число работ по проблемам квазиинтеграции последовательно растет на протяжении последних десятилетий (см., например, [Monteverde, Teece, 1982; Jarillo, 1988; Masten et al., 1989; Dietrich, 1994; Fernandez et al., 2000; Mason et al., 2006; Третьяк, 2006; Шерешева, 2010]).

Под квазиинтеграцией понимают объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности. Реагируя на вызовы современной динамичной внешней среды, фирма может осуществлять «внутреннюю виртуализацию» — введение элементов рыночного регулирования во внутрифирменную деятельность [Zenger, Hesterly, 1997]. Другой возможный вариант — вывод активов из собственности компании и переход к аутсорсингу, т.е.

ных «культурных типов» может вести к усилению центробежных тенденций. Таким образом, ситуация аналогична той, которая возникает при необходимости согласовывать корпоративные культуры при интеграции самостоятельных фирм в единую интегрированную структуру «классического» типа.

Квазиинтеграция, как и классическая интеграция, может быть вертикальной, горизонтальной или универсальной (конгломератной) [Третьяк, 2006; Шерешева, 2010]. В рамках квазиинтегрированных структур устанавливаются более длительные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников и обеспечивающих адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях неопределенности.

Если говорить о межфирменной сети, то она по определению состоит из юридически независимых предприятий, каждое из которых может иметь ту или иную форму собственности. С экономической точки зрения структурными элементами любой межфирменной сети являются в том числе фирмы, не имеющие рыночной власти. Иначе говоря, это небольшие игроки отраслевого рынка, доля продаж каждого в отдельности весьма незначительна. Взаимодействуя как элементы квазиинтегрированной структуры, они могут приобретать кумулятивный («виртуальный») размер, который дает им возможность успешно конкурировать и с крупными игроками рынка, и с другими квазиинтегрированными структурами, число которых на современных рынках постоянно растет.

В рамках экономического подхода следует уделить особое внимание положениям *новой институциональной экономической теории* (НИЭТ). Ключевыми понятиями для определения сети как нового экономического явления в рамках данной теории выступают понятия транзакционных издержек, контрактных взаимодействий, координирующих структур и механизма координации.

Изучение экономической природы сети как одного из механизмов координации действий экономических агентов, имеющих свои особенности, отличающие его от других механизмов координации, восходит к работам О. Уильямсона. Предложенный О. Уильямсоном понятийный аппарат, включая понятия ограниченной рациональности, специфичности активов, оппор-

тунистического поведения, «провалов рынка», позволяет сравнивать экономическую эффективность разных организационных форм и выводит на понимание специфики сетевого межфирменного взаимодействия, а также преимуществ и недостатков отдельных типов межфирменных сетей.

О. Уильямсон ввел понятие координирующих структур (governance structures), определив их как «институциональные способы организации транзакций» [Williamson, 1979, p. 234]. Понятие транзакции как единицы анализа, как будет показано позже, в изучении межфирменного сетевого взаимодействия не является ключевым, более продуктивно использовать в качестве единицы анализа понятие «взаимоотношение» (relationship). Тем не менее для понимания феномена сетевых межорганизационных отношений и роли сетей в современной экономике крайне важны положения о существовании транзакционных издержек, связанных с заключением, исполнением, контролем, изменением и завершением контрактов [Coase, 1937]. К транзакционным издержкам, возникающим вследствие неопределенности и сложности сделок, относят издержки поиска информации, ведения переговоров, оппортунистического поведения, по защите прав собственности и др.

В теории транзакционных издержек в качестве двух противоположных механизмов координации (МК) изначально рассматривались МК «Рынок» и МК «Иерархия» (фирма). Согласно Р. Коузу на рынках «обмен совершается при помощи механизма цен, внутри фирм — за счет использования системы субординации» [Coase, Coe, 1937]. Однако при возникновении новых типов межфирменных взаимоотношений стало очевидно, что все многообразие взаимодействий в системе взаимоотношений компаний невозможно описать с помощью этих двух «чистых» механизмов. Это было замечено уже О. Уильямсоном, который также считал рынки и иерархии двумя главными альтернативами, а другие координирующие структуры — «гибридами», «смешанными» формами¹ [Williamson, 1991]. Тем не менее в сво-

¹ При этом в качестве «смешанных» форм координации, определяемой существованием некой промежуточной степени взаимозависимости их участников, Уильямсон рассматривал лишь парные (дуальные) отношения на примерах франчайзинга и совместных предприятий [Williamson, 1991]. В дальнейшем в данной монографии мы будем исхо-

их более поздних работах он указал на необходимость учета сетевых форм взаимодействия и признал, что теория напрасно «проскакивала проблемы сетевых отношений» ввиду увлеченности дуальными отношениями [Williamson, 1996, p. 230]. В следующих параграфах более подробно рассмотрена идея о существовании особого механизма координации «сеть», отличного от двух ранее известных механизмов «рынок» и «иерархия».

В работах [Alchian, Demsetz, 1972; Williamson, 1975] был сделан акцент на анализ контрактных взаимодействий, при этом существенное внимание уделено проблеме структуризации взаимодействий как внутри фирмы, так и между фирмами. 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.

О. Уильямсон [Уильямсон, 1996] выделяет следующие формы эффективного управления контрактными взаимодействиями: рыночную, трех-, двух- и одностороннюю¹.

Механизм рыночного управления контрактами является основной структурой управления неспециализированными транзакциями — как случайными, так и регулярно повторяющимися. Трехстороннее управление необходимо при осуществлении случайных транзакций, эффективность которых повышается при использовании специфических активов, что предопределяет важность непрерывности отношений.

дить из того, что совместные предприятия, основанные на объединении собственности участников, являются скорее инструментом для реализации задач партнеров по альянсу. Совместное предприятие выступает как организационно-правовая форма альянса с использованием дополнительно механизма собственности для закрепления взаимных интересов при ведении совместной деятельности.

¹ Наряду с классификацией, предложенной О. Уильямсоном, в эмпирических работах можно встретить и другое деление механизмов координации. Так, в работе Д. Хейде все множество механизмов подразделяется на рыночные и нерыночные типы, с определением в рамках последнего двух подтипов — односторонние/иерархические (*unilateral/hierarchical*) и двусторонние (*bilateral*) [Heide, 1994; Авдашева, Горейко, 2011].

Для осуществления регулярно повторяющихся транзакций, требующих инвестирования в специфические активы, оправдана разработка специализированных структур управления: двустороннее управление (сохраняется автономность участников сделки); объединенное управление (перенос транзакций с рынка в границы фирмы, где те реализуются на основе административных решений).

Согласно О. Уильямсону эти формы выделяются с учетом основных характеристик транзакций, которыми являются «специфичность привлекаемых для их реализации активов, неопределенность обстоятельств и частота их осуществления» [Уильямсон, 1996, с. 132]. Неопределенность транзакций (чаще всего высокая) зависит в том числе и от внешней среды, поэтому для классификации форм эффективного управления транзакциями О. Уильямсон оставляет два критерия: специфичность активов (неспециализированные, малоспециализированные и идиосинкразические) и частоту транзакций (регулярно повторяющиеся и случайные). Главным критерием эффективности контрактных отношений является минимизация транзакционных издержек, для достижения которой необходимо подобрать для каждой транзакции соответствующую структуру управления (рис. 1.3).

Специфичность активов — одна из основных причин, заставляющих компании переходить от краткосрочной к средне- и долгосрочной контрактации, заключать «контракт на основе отношений» [Юлдашева, Иванов, 2004, с. 41]. Когда специфика активов сделки крайне высока, у контрагентов остаются два способа продолжения объединенной деловой активности: слияние («классическая» интеграция) или заключение долгосрочного отношенческого контракта.

То есть при видимой «верхней части айсберга», которую в подавляющем большинстве случаев составляют неоклассические контракты между компаниями, в основе сетевых форм организации бизнеса лежит длительный отношенческий контракт с неопределенным сроком действия, который обуславливает поведение партнеров по сети в долгосрочном периоде. Этим объясняются, в частности, парадоксальные на первый взгляд действия участников межорганизационных сетей в отношении некоторых партнеров, не выполняющих в краткосрочном периоде условия неоклассических контрактов. Это объясняется, как правило, важ-

		Особенности инвестиций, связанных с осуществлением транзакций		
		Неспециализированные	Малоспециализированные	Идиосинкразические
Частота транзакций	Случайные	Управление посредством рынка (классическая контрактация)*	Трехстороннее управление (неоклассическая контрактация)**	
	Регулярно повторяющиеся		<div> <div>Двустороннее управление</div> <div>Единое (одностороннее) управление</div> </div> <div>(отношенческая контрактация)***</div>	

Рис. 1.3. Формы эффективного управления транзакциями

Источник: [Уильямсон, 1996, с. 143].

* Классический контракт — полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

** Неоклассический контракт — неполный, предполагающий непрерывность взаимоотношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарантом выполнения контракта при этом выступает третья сторона — некая структура, осуществляющая управление процессом выполнения первоначально заключенной сделки (исходного контракта), которая выступает для этой третьей стороны в роли цели ее деятельности.

*** Отношенческий контракт определяет общие условия и цели установления отношений и специфицирует механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов. Ключевым моментом для отношенческого контракта является организация взаимодействия между экономическими агентами после заключения соглашения.

ностью специфических ресурсов и компетенций участников сетевых взаимоотношений для исполнения длительного отношенческого контракта, лежащего в основе этих взаимоотношений.

Понимание того, что существуют ненулевые транзакционные издержки, легло в основу многих исследований в сфере экономики и управления и стало применяться как для оценки эффективности взаимодействия [Heide, John, 1988; Тамбовцев, 2006], так и для объяснения выбора экономическими агентами

механизма координации. В соответствии с гипотезой дифференцированной состыковки О. Уильямсона выбор сети как одного из способов организации экономической деятельности осуществляется посредством сопоставления свойств альтернативных структур управления и соединяющихся с ними транзакций с учетом внешней среды и зависит в том числе от характеристик отраслевых рынков.

Формирование сети как способ достижения экономии издержек (*cost savings*) и связанное с этим обоснование выбора сети как предпочтительной альтернативы даны в работах [Powell, 1990; Clemons, Row, 1992; Gerybadze, 1995; Jarillo, 1995, 1998] и конкретизировано в более поздних исследованиях (см., например, [Fisher, 2001, 2006; Koller, Langmann, 2006; Hagenhoff, 2008]). В данном случае устанавливается зависимость стремления к формированию сети от способности определенных фирм, находясь в сети, снижать транзакционные издержки по сравнению с издержками осуществления рыночных транзакций и при этом не столкнуться с излишне высокими транзакционными издержками внутри сети или увеличением производственных издержек. С другой стороны, чтобы сетевое взаимодействие стало привлекательной альтернативой, сумма транзакционных и производственных издержек не должна быть выше, чем издержки иерархической формы организации.

М. Грановеттер утверждал, что все экономические действия встроены в социальные сети и многие ситуации на рынках, которые трудно объяснить соображениями рациональности, можно легко понять, если учитывать «встроенность» (*embeddedness*) акторов в социальную структуру. Не оспаривая положение НИЭТ об ограниченной рациональности, М. Грановеттер критиковал теорию транзакционных издержек в изложении Р. Коуза и ранних работ О. Уильямсона, где рассматривается дихотомия «рынок — иерархия» и утверждается, что рынок нежелателен, когда транзакционные издержки покупателя или продавца запретиительно высоки, и в таких случаях выбор будет сделан в пользу вертикальной интеграции [Williamson, 1975]. При этом он отмечал, что на рынках покупателей и продавцов существует множество сложных транзакций с высокими транзакционными издержками и их наличие объясняется включением участников этих транзакций в сеть долгосрочных деловых взаимоотношений

[Granovetter, 1985]. Следует согласиться с М. Грановеттером, что понятие «встроенности» в социальную структуру обогащает экономический анализ. При этом, на наш взгляд, аргументация М. Грановеттера не опровергает, а подтверждает положения НИЭТ, поскольку встроенность в долгосрочные деловые взаимоотношения является источником экономии суммарных издержек (в том числе и транзакционных) для участников бизнес-сети. В этом случае происходит выбор в пользу механизма координации «сеть», как это показано у А. Джерибадзе [Gerybadze, 1995] и ряда других исследователей. Источником экономии на издержках контроля, поиска и т.п., определяющим выбор сети как механизма координации, выступает ожидание неоппортунистического поведения партнера — доверие, которое выработано в результате длительных успешных взаимоотношений. Таким образом, М. Грановеттер лишь дополнительно подтвердил, что кажущееся иррациональным поведение является на самом деле (ограниченно) рациональным, если мы принимаем во внимание сетевое взаимодействие агентов рынка. По сути, об этом же говорится при обсуждении функции социального капитала в упомянутых выше работах Дж. Коулмена [Coleman, 1988] и целого ряда других исследователей (см., например, [Sobel, 2002]).

На наш взгляд, объяснение причин возникновения межорганизационных сетей и выбора их в качестве предпочтительной альтернативы нельзя ограничивать подходом с точки зрения экономии издержек. Ответ на этот вопрос требует привлечения к анализу более широкого спектра факторов. В этой связи не менее важным фактором выступает способность сетевого взаимодействия обеспечивать создание ценности (*value creation*). В следующем параграфе будет показано, как при объяснении причин возникновения межфирменных сетей подход с точки зрения НИЭТ переплетается с ресурсным подходом, акцентирующим внимание на ресурсах и способностях, и отношенческим подходом, делающим акцент на взаимоотношениях.

В конце 1970-х гг. сформировались теоретические и методологические основы *организационной экологии* — науки о динамике организационных сообществ, исследующей конкурентную организационную среду и процессы, связанные с возникновением и «смертью» фирм, а также с «естественным отбором» [Nanpan, Freeman, 1977, 1984].

Важнейшей методологической предпосылкой организационной экологии является принцип «коллективной рациональности», который признается господствующим над «индивидуальной рациональностью» отдельной организации и играет ведущую роль в ходе «естественного отбора». Соответственно действия, которые могут представляться оптимальными отдельному участнику рынка, могут быть совсем не оптимальными с точки зрения сети фирм или отрасли в целом [Валитова, Тамбовцев, 2005]. Поэтому важным становится исследование действий организаций не в отдельности, а в составе популяций (*populations of organizations*), также находящихся в определенной «окружающей среде», к которой необходимо постоянно адаптироваться. Каждая популяция занимает свою рыночную нишу, определяемую комбинацией ресурсов разного уровня, и развитие одной конкретной организации находится в зависимости от конкурентных преимуществ популяции. Развитие носит интерактивный характер и зависит от того, как приспосабливаются к изменениям другие организации данной и смежных популяций. Предмет внимания организационной экологии — совокупности малых и средних предприятий, которые до этого крайне редко привлекали серьезное внимание исследователей в области управления.

Взгляд на сетевые формы организации в рамках *теории экосистем бизнеса*¹, по сути, является развитием подхода организационной экологии. Он также исходит из положения о том, что развитие различного рода систем в экономике происходит благодаря процессам, аналогичным естественному отбору в природе: взаимодействию между отдельными членами, их изменчивости, адаптации друг к другу и, что самое главное, аккумулярованию технологического знания [Nelson, Winter, 1977, 1982; Rothschild, Darr, 2005]. Фирмы создают партнерства и союзы, выстраивают целые системы взаимовыгодных отношений, которые аналогичны симбиотическим союзам и экосистемам, известным из биологии [Moore, 1993, 1996; Power, Jerjian, 2001; Iansiti, Levien, 2004;

¹ В 1993 г. Дж.Ф. Мур ввел в оборот термин «предпринимательская экосистема», который в настоящее время широко используется в научных публикациях этого направления и характеризует сеть, возникающую вокруг отдельной компании. Широко используется также термин «инновационная экосистема» (подробнее см. главу 7).

Adner, Kapoor, 2010; Mercier-Laurent, 2013]. Основной смысл существования любой экосистемы — создание и развитие симбиотического сообщества, все члены которого взаимодействуют и стремятся к выполнению общей цели, создание круговорота обмена потоками ресурсов, повышение «продуктивности экосистемы».

Принципиально новым для своего времени стало и понятие структурной инерции. По мнению организационных экологов, она присуща большинству организаций и определяется фиксированным набором действий (как генотип у живых организмов) и характеристиками, впечатанными в них (imprinting) с момента истории возникновения [Stinchcombe, 1965]. Это понятие перекликается с понятием траекторной зависимости (path dependence) [Schotter, 1981; Arthur, 1990, 1994; North, 1991; David, 2001; Sydowetal, 2009], которое стало наряду с понятием организационных рутин одним из базовых понятий эволюционной теории экономических изменений [Nelson, Winter, 1982; Нельсон, Уинтер, 2002].

Ряд теоретических положений, лежащих в основе эволюционной теории, восходит к трудам Т. Мальтуса, Т. Веблена, А. Маршалла, И. Шумпетера и, безусловно, перекликается с положениями экономического дарвинизма, однако не сводится к упрощенной трактовке дарвинизма, которая была популярна в первой половине XX в. Основоположники эволюционной теории в ее современном понимании Р. Нельсон и С. Уинтер, системно изложившие ее методологические основы, акцентировали внимание на изучении процессов, ведущих к возникновению и необратимому изменению с течением времени моделей поведения фирм и технологических параметров их деятельности. Они ввели в научный оборот понятие организационных рутин — используемых фирмами стандартных правил и процедур ведения деятельности (по аналогии с генами как носителями наследственной информации в биологии). Фирмы могут имитировать «успешные» (повышающие уровень адаптированности) рутины, а в случае изменения условий внешней среды возникает необходимость выработки нового комплекса «успешных» рутин методом «проб и ошибок». Использование рутинных процедур, с одной стороны, позволяет экономить ресурсы, необходимые для принятия решений в многократно повторяемых ситуациях,

а с другой — зачастую обуславливает неоптимальность принятых решений.

Понятие траекторной зависимости подчеркивает важную роль внешней среды и акцентирует внимание на начальных условиях и зависимости от предшествующего развития. Внедрение определенной модели поведения или технологии влечет за собой образование обратной связи, закрепляющей изначально сделанный выбор, и его изменение становится маловероятным или невозможным даже в том случае, если это снижает эффективность. С другой стороны, накопление поведенческих изменений, увеличивающих адаптированность индивидуальной фирмы, может изменить саму внешнюю среду.

Траекторная зависимость определяет границы возможностей развития организации или группы организаций: направления развития зависят от отправной точки, и некоторые направления изначально нереализуемы в случае старта с той или иной точки. В то же время при любой отправной точке существуют множественные траектории развития, и случайные события («accidental» events, «noise») могут существенно, иногда необратимо, повлиять на итоговый результат развития. Одним из предлагаемых решений может быть анализ стохастических процессов в развитии сетей (см. приложение 1), хотя существует достаточно серьезная критика этого подхода как слишком упрощенного, «излишне математизированного» и не учитывающего сложность социальных процессов.

В главе 8 представлен другой вариант учета траекторной зависимости, который представляется более продуктивным для анализа реального развития сетевого взаимодействия на современных рынках. Он опирается на важную методологическую особенность эволюционного подхода к исследованию экономических изменений — использование имитационных компьютерных моделей. В результате моделирования, учитывающего траекторную зависимость в развитии инновационных кластеров, удалось получить новые содержательные результаты для интерпретации развития сетевого взаимодействия в России.

При исследовании сетей и их роли в рамках экономического подхода наиболее часто анализируются такие вопросы, как структурные свойства сети, влияние структуры сети на принятие экономических решений, роль экономических стимулов в фор-

мировании структуры сети [Кузьминов и др., 2006; Walker, 2003; Liu et al., 2005; Leij van der, 2006; Yang, Liu, 2012]. Первый из этих вопросов носит отчетливо эмпирический характер, здесь проявляется дескриптивный характер сети как методического инструмента. Получаемые в ходе соответствующих эмпирических исследований факты подлежат обобщению и, будучи проанализированы и систематизированы, ложатся в основу исследований, отвечающих на второй и третий вопросы. По сути, при ответе на эти два вопроса выявляется взаимосвязь (взаимовлияние) между сетевыми взаимодействиями и принятием решений экономическими агентами. Возникающие при этом гипотезы должны быть проверены эмпирически, что возвращает исследователей к вопросу о структуре бизнес-сети.

Таким образом, сформировался довольно хорошо прослеживаемый цикл аналитических и эмпирических исследовательских действий и соответствующий им инструментарий, который позволяет регулярно обновлять знание о феномене и модифицировать понимание места и роли сетей в экономике с учетом изменяющихся реалий современных глобальных рынков.

В ходе многочисленных исследований постоянно подтверждается как наличие у самых разных исследуемых бизнес-сетей общих характеристик, обусловленных превалированием механизма координации «сеть», так и тот факт, что ответы на все названные выше вопросы зависят от целеполагания, типа сети и экономического контекста. Соответственно в рамках этого быстро развивающегося самостоятельного поля исследований, с одной стороны, идет поиск наиболее общего определения бизнес-сети, а с другой — происходит активное выделение отдельных поднаправлений исследований, касающихся сетевых форм организации бизнеса и изучения различных видов бизнес-сетей: сетей поставок [Choi et al., 2001; Mason et al., 2006; Morgan, 2007; Alvarez et al., 2010; Barnes, Liao, 2012; Palsule-Desai et al., 2013], сетей дистрибуции [Anderson, Weitz, 1992; Iacobucci, Hopkins, 1992; Alderson, 1994; Ford, Gadde, 2008; Sheresheva, Kolesnik, 2011; Ferrari, Verhoven, 2012], стратегических альянсов [Gomes-Casseres, 1994; Gerybadze, 1995; Anand, Khanna, 2000; Oxley, Sampson, 2004; Albers et al., 2005; Child et al., 2005; Muthusamy, White, 2005; Kalaighnam et al., 2007; Amaldoss, Staelin, 2009; Ybarra, Turk, 2011; Гарретт, Дюссож, 2002; Ноздрева, 2002; Смирнов,

2003; Карпухина, 2004; Уоллес, 2005; Бобина, Грачев, 2006; Зобов, 2009], сетей фрилансеров [O'Day et al., 1996; Janneck et al., 2006; Janneck, Finck, 2006; Uzzi et al., 2007; Lissoni et al., 2011] и т.д. Число терминов, обозначающих те или иные сети в бизнесе, постоянно растет (см. [Шерешева, 2010, 2011]). В свете такого развития становится насущной проблемой классификация сетевых форм организации бизнеса и описание «чистых» типов межорганизационных сетей, которые открывали бы путь для операционализации и позволяли разрабатывать рекомендации по применению сетевых форм в бизнесе при наличии тех или иных целей, разных условий, особенностей отраслевой специфики. (Подходы к решению этой проблемы рассмотрены в главе 2.)

В целом можно констатировать, что формирование методологии исследования сетей шло в рамках целого ряда научных направлений и школ. В основу формирующейся теории сетевой организации легли методологические подходы и эмпирические результаты, явившиеся итогом исследований в сфере психологии, социологии, экономики и менеджмента. Поэтому междисциплинарность можно считать исторически и логически обусловленной характеристикой современных исследований в этой сфере.

В данной монографии основное внимание уделено рассмотрению межорганизационных сетей в контексте науки управления. Базируясь на содержательных достижениях всех вышеназванных подходов, управленческий подход к исследованию сетей постепенно выделяется в самостоятельное направление. Начав с «пограничных» работ на стыке с социологией, социальной психологией и экономикой, сторонники управленческого подхода вырабатывают инструментарий эмпирических исследований, который позволяет изучать сетевые формы организации под новым углом зрения, и постепенно формируют собственную концепцию и общую методологию исследований, имеющую специфические особенности, отличающие ее от методологий, на которых она первоначально основывалась. Наука управления постепенно становится платформой, на которой происходит синтез методологических подходов, касающихся сетевых форм организации бизнеса.

Научное издание

Методология исследования сетевых форм организации бизнеса

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *Т.Г. Паркани*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *А.И. Паркани*

Корректор *Т.Г. Паркани*

Подписано в печать 25.12.2013. Формат 60×88 1/16

Печать офсетная. Гарнитура NewtonC.

Усл. печ. л. 28,0. Уч.-изд. л. 27,4. Тираж 200 экз. Изд. № 1679

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел./факс: (499) 611-15-52