На правах рукописи

Шерешева Марина Юрьевна

**МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СЕТИ В СИСТЕМЕ ФОРМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ**

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

(область исследования – институциональная теория)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

доктора экономических наук

Москва, 2006

Работа выполнена на кафедре прикладной институциональной экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова

**Официальные оппоненты:**

доктор экономических наук Качалов Роман Михайлович

доктор экономических наук, профессор Нуреев Рустем Махмутович

доктор экономических наук, профессор Осипов Юрий Михайлович

**Ведущая организация** -

Санкт-Петербургский государственный университет

Защита состоится «11» апреля 2007 г. в 15 час. 15 мин. в аудитории №413 на заседании диссертационного совета Д 501.001.23 в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова по адресу: 119992, ГСП-2, Москва, Ленинские горы,

МГУ им. М.В. Ломоносова, 2-й учебный корпус гуманитарных факультетов, экономический факультет.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки 2-го учебного корпуса гуманитарных факультетов МГУ им. М.В.Ломоносова.

Автореферат разослан «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2007 г.

Ученый секретарь

диссертационного совета Д 501.001.23

канд. экон. наук, доцент Л.В.Рой

**Общая характеристика работы**

**Актуальность темы исследования.**

В конце ХХ - начале XXI вв. мировое политическое и экономическое пространство стало ареной существенных изменений, имеющих значительную протяженность во времени и резко меняющих привычную для предыдущих поколений картину мира. В ходе научных споров между представителями разных направлений гуманитарных наук сформирован целый ряд парадигм, посвященных объяснению современных социально-экономических процессов.

В русле этой широкой научной дискуссии лежит целый пласт новых проблем, среди которых важное место отводится анализу новых форм функционирования современных рынков. Как показывают эмпирические исследования, в настоящее время происходит расширение спектра организационных альтернатив, прежде всего за счет интенсивного развития различных форм сетевого взаимодействия экономических агентов. Сетевые структуры активно формируются как в рамках отдельных отраслей, так и на межотраслевом уровне и успешно действуют не только в пределах ограниченных территорий, но и на межгосударственном, межрегиональном и глобальном уровне.

Все более широкое распространение межфирменных сетей делает изучение данного феномена одной из насущных теоретических проблем и требует пополнения списка основных объектов, изучаемых экономической наукой, за счет включения в анализ отношений между юридически независимыми участниками совместной деятельности, находящимися в системе устойчивых связей друг с другом. Многовариантность и сложность межфирменных связей, опирающихся на современные управленческие и технологические решения, делают задачу нетривиальной и определяют необходимость сравнительного изучения различных сетевых форм межфирменного взаимодействия. При этом среди экономистов нет единого понимания, что представляет собой межфирменная сеть, чем она отличается от других форм организации, каково ее место в современной экономической системе, каково соотношение понятий «межорганизационная сеть», «межфирменная сеть», «сеть создания ценности», «сетевая компания», «виртуальная сеть предприятий» и т.п.

Принципиальная важность ответа на эти вопросы для российской действительности связана с тем, что анализ деятельности российских экономических и общественных структур до сих пор проистекает в рамках старых подходов. Отсутствие комплексного экономического анализа сетевого межфирменного взаимодействия затрудняет развитие целого ряда перспективных форм организации бизнеса, которые, как показывает мировой опыт, могут быть эффективной альтернативой крупным частным и частно-государственным корпорациям на одних отраслевых рынках и служить дополнительным источником международной конкуренто-способности этих корпораций на других отраслевых рынках.

**Степень теоретической разработанности проблемы** характеризуется тем, что за рубежом существует значительное по размеру научное сообщество, состоящее из ряда групп и отдельных ученых, занимающихся исследованием сетевого межорганизационного взаимо-действия. Существенный вклад в анализ данного феномена внесли такие исследователи как П.Бакли, Б.Гомеш-Кассерес, Дж.Джарилло, И.Доз, Й.Зюдов, М.Каннингэм, Б.Когут, Ф.Контрактор, Д.Моуэри, У.Пауэлл, К.Прахалад, И.Снехота, П.У.Тернбулл, Д.Тис, Дж.Томпсон, О.Уильямсон, Д.Фолкнер, Д.Форд, Дж.Хагедоорн, Дж.Ф.Хеннарт, Х.Хоканссон, Г.Хэмел, Дж.Чайлд и др.

В российском научном сообществе интерес к соответствующей проблематике возник в конце 90-х гг. прошлого века. В текущем десятилетии появились отдельные исследования, посвященные вопросам формирования и функционирования различных межфирменных, в том числе сетевых, связей между хозяйственными субъектами российской экономики в отраслевом и межотраслевом аспектах. Достойны упоминания, прежде всего, работы С.Авдашевой, С.Аксенова, С.Гуриева, В.Дементьева, Т.Долгопятовой, Р.Качалова, Г.Клейнера, П.Кузнецова, В.Макарова, Я.Паппэ, А.Яковлева. К числу исследователей, специально разрабатывающих теоретические вопросы сетевого межорганизационного взаимодействия, следует отнести А.Афанасьева, В.Катькало, С.Куща, М.Румянцеву, М.Смирнова, К.Петрова, В.Радаева, О.Третьяк. [[1]](#footnote-1)

Однако целостного рассмотрения проблемы в России пока не предложено, отсутствуют монографии, посвященные комплексному анализу феномена. Отсутствует также единый подход к решению ряда принципиальных теоретических вопросов. Прежде всего, это касается научной классификации форм и разновидностей межфирменного сетевого взаимодействия, что затрудняет установление правового статуса соответствующих форм, реализацию государственных и межгосударст-венных мер, регламентирующих его деятельность.

Предпринятое нами диссертационное исследование нацелено на заполнение ряда пробелов в теоретическом пространстве и на выработку собственных подходов к целому ряду дискуссионных проблем, не нашедших пока решения в мировом научном сообществе.

**Объектом исследования** является система вертикальных и горизонтальных сетевых взаимоотношений между юридически независимыми экономическими агентами.

**Предметом** исследования является взаимодействие экономических агентов в рамках смешанных (гибридных) структур.

Следует отметить, что в диссертационном исследовании основной акцент сделан на взаимодействии бизнес-единиц как экономических агентов. В то же время, представляется необходимым в нашем исследовании уделить внимание взаимодействию государства и бизнеса, поскольку особенности институциональной среды оказывают существенное влияние на характер взаимодействий и на конкурентоспособность экономических агентов.

**Цели и задачи исследования.**

**Целью исследования** является комплексное теоретическое изучение межфирменных взаимодействий на основе методологии новой институциональной экономической теории и определение места межфирменных сетей в системе форм функционирования современных отраслевых рынков.

Достижение цели исследования предполагало решение следующих **задач**:

* + уточнить существующий понятийный аппарат и при необходимости дополнить его собственными определениями недостающих понятий, имеющих ключевое значение для понимания исследуемой проблемы;
  + сформулировать собственный подход к пониманию сущности происходящей в настоящее время трансформации мировых экономических отношений; выявить, какие особенности современной мировой экономики послужили основой развития сетевого межфирменного взаимодействия в конце XX - начале XXI вв.;
  + на базе исследовательской традиции новой институциональной экономической теории и соответствующего понимания фирмы как субъекта межфирменного взаимодействия дать собственное определение межфирменной сети и показать место данного феномена в системе функционирования современной экономики;
  + предложить комплекс критериев, позволяющих выделить межфирменные сети из всего спектра смешанных (гибридных) структур по О.Уильямсону;
  + разработать классификацию форм сетевого межорганиза-ционного взаимодействия, определить специфику каждой из выделенных форм;
  + определить роль информационно-коммуникационных техно-логий, прежде всего межорганизационных информационных систем (МОИС), в развитии сетевого межфирменного взаимодействия;
  + дать характеристику особенностей институциональной среды в России и оценить ее воздействие на развитие межфирменного сетевого взаимодействия; определить точки приложения сил для эффективного использования преимуществ межфирмен-ных сетей в национальной экономике.

**Теоретические и методологические основы работы.**

Комплексность исследуемой проблемы и сложность самого объекта исследования предопределила использование различных методов в анализе межфирменного сетевого взаимодействия. Теоретической и методоло-гической основой исследования послужили общенаучные методы познания (анализ и синтез, индукция и дедукция); диалектический метод, метод сравнительного анализа, обобщение, систематизация, историко-логический метод и другие частные методы познания. Были изучены работы по проблемам экономики отраслевых рынков, представителей новой институциональной экономической теории. Несмотря на то, что проблематика межфирменных взаимодействий является предметом анализа и в других исследовательских направлениях, в частности, в управленческой науке (стратегическом менеджменте) и экономической социологии (особенно в части, наиболее близкой институциональной исследовательской традиции), автор, тем не менее, постарался сосредоточиться на экономическом подходе к анализу. При этом автор стремился в максимальной степени использовать преимущества инструментария новой институциональной экономической теории, который стал основным при изучении избранной проблематики. Основные черты данного подхода, существенные для данного исследования, состоят в следующем:

* принятие ограниченной рациональности экономических агентов как базовой предпосылки исследования;
* признание существенного влияния институтов на эффективность экономической деятельности;
* признание неполноты контрактных отношений;
* принятие предпосылки о связи выбора форм экономической организации с уровнем трансакционных издержек (как на стадии создания той или иной формы, так и на стадии ее функционирования);
* сравнение различных институциональных альтернатив друг с другом, а не с неким идеальным положением вещей.

Главные точки приложения данного подхода в нашей работе касаются рассмотрения форм сетевого межфирменного взаимодействия как равноправных альтернатив организации бизнеса, влияния информационно-коммуникационных технологий на их развитие и функционирование, значения институциональной среды для определения дальнейшей траектории развития бизнеса.

**Информационную базу исследования** составили официальные материалы (законы и законопроекты Российской Федерации, Указы Президента РФ), а также данные Госкомстата РФ, экспертные оценки, материалы частных исследовательских компаний, эмпирические исследования зарубежных и российских авторов, статистические и фактические данные из российской и зарубежной периодической печати, включая электронные публикации. Результаты собственных эмпирических исследований использованы косвенным образом: автору данной работы приходилось неоднократно изучать практическую деятельность российских компаний на различных отраслевых рынках в рамках коммерческих исследовательских проектов. Коммерческий характер этих проектов не допускал прямого включения в работу полученных автором эмпирических результатов, однако автор имел возможность руководствоваться полученным опытом при подборе иллюстративного материала из открытых источников.

**Научная новизна исследования.**

В данной работе предпринята одна из первых попыток комплексного осмысления роли межфирменных сетей как современной формы функционирования рынка.

Научная новизна диссертационного исследования определяется следующими основными результатами:

1. Доказано, что современный этап развития мировой экономики характеризуется не ослаблением, а усилением интеграционных процессов. Раскрыто содержание новой формы интеграции экономических агентов – ***квазиинтеграции***; дано ее определение как ***объединения экономических субъектов, предполагающего развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности.***

2. Разработана группа критериев, позволяющих разграничивать формы квазиинтеграции, относящиеся к формам межфирменного сетевого взаимодействия, и несетевые формы квазиинтеграции, а также промежуточные формы, которые не могут быть четко отнесены к сетевому или несетевому межфирменному взаимодействию.

3. Дано определение ***межорганизационной сети*** как ***системы контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов, включая знания в эксплицитной и имплицитной форме.*** Выявлено, что доминантой в сетевом межорганизационном взаимодействии является исполнение длительного ***имплицитного отношенческого контракта***, вследствие чего участники сети склонны прощать партнеров в случае нарушения ими эксплицитных неоклассических контрактов. М***ежфирменная сеть,*** будучи частным случаеммежорганизационной сети, определена как аналогичная ***система контрактов между формально независимыми фирмами.***

4. На основании предложенной группы критериев произведена классификация межорганизационных сетей; сформулированы определения выделенных при классификации форм: ***стратегического альянса,*** ***цепочки (сети) создания ценности,*** ***динамической фокальной сети,*** ***фокальной сети поставщиков, виртуальной организации,*** а также ***кластера*** -стратегической межорганизационной сети отраслевого или межотраслевого характера, объединяющей ресурсы и ключевые компетенции не только фирм как экономических агентов, но и других организаций.

5. Показано, что связь между возникновением принципиально новых возможностей взаимодействия с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и развитием современных сетевых форм межфирменного взаимодействия опирается на специфику обмена знаниями и на способность ИКТ обеспечивать соотношение издержек и выгод, которое делает сеть конкурентоспособной альтернативой по сравнению с крупными интегрированными корпорациями «классического типа».

6. Дано определение межорганизационных информационных систем (МОИС) и выявлено, что в фокальных сетях использование МОИС может вести к росту зависимости более слабых партнеров от центральной (фокальной) фирмы, а полицентрические сети тяготеют к превращению в фокальные сети с выраженным лидером, который использует доминирующее положение в сети для увеличения своей рыночной власти. При этом зависимость слабых участников в рамках квазиинтегрированной структуры может быть более сильной, нежели зависимость подразделений в иерархической организации.

7. Сделан вывод, что Россия располагает рядом факторов, позволяющих обеспечить быстрое развитие «экономики знаний» и инновационный прорыв – это люди и отдельные элементы информационной инфраструктуры, а также наличие в настоящий момент избыточного капитала. Выдвинуты предложения по совершенствованию институциональной среды, которые могли бы способствовать росту конкурентоспособности компаний, отраслей, регионов и экономики России в целом. Особое внимание при этом уделено кластерной политике, поскольку развитие отраслевых и межотраслевых кластеров может способствовать обеспечению территориальной целостности, а также формированию трансграничных и внутренних экономических осей как одной из основ укрепления позиций России в трансформирующемся мировом экономическом пространстве.

**Теоретическая и практическая значимость работы.**

Рассматриваемые в работе проблемы важны для формирования адекватного инструментария анализа российской экономики, ее структурных и институциональных особенностей. Проанализированный в работе материал и результаты исследования могут быть использованы:

* + в научно-исследовательском процессе при дальнейшей разработке экономической теории, в частности, при даль-нейшем изучении роли информационно-коммуникационных технологий и смешанных структур управления в современной экономической системе;
  + в учебном процессе и учебно-методической работе по курсам экономической теории, институциональной экономики, теории отраслевых рынков различных уровней и степени сложности, а также при углублении специализации «Институциональная экономика» в рамках магистерской программы «Экономи-ческая теория»;
  + в практической деятельности предприятий и организаций по развитию взаимовыгодного сетевого взаимодействия с партне-рами и использованию информационных систем в управлении сетевыми межорганизационными структурами;
  + органами исполнительной и законодательной власти федерального и регионального уровней в ходе дальнейшей реализации политики по совершенствованию государственного регулирования экономики и развитию конкуренции; ряд положений диссертации может служить основанием для выбора приоритетных направлений развития национального хозяйства и роста его общей конкурентоспособности.

**Апробация работы.**

Основные положения диссертации отражены в монографии «Межорганизационные сети» и других публикациях автора общим объемом свыше 50 п.л.

Результаты исследования были сформулированы и использованы в период с 1989 по 2006 гг. в научной работе лаборатории институцио-нального анализа экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова по теме «Развитие методологии институционального анализа экономики».

В 1998-1999 гг. в рамках исследовательского проекта ТАСИС «The Economics of Regional Development Effects of the Transition in Russia and Ukraine: Implications for Private Sector Supply Chains» (TACIS-ACE. European Network for Integrated Materials Management) с участием автора был сформулирован ряд положений, касающихся сетевого взаимодействия компаний и возможных перспектив развития межфирменных сетей на отраслевых рынках России и Украины.

Основные положения и выводы диссертационного исследования были апробированы на международных и российских конференциях, в том числе на 20-й ежегодной конференции IMP Group (Копенгаген, 2004), на Международном симпозиуме «Экономическая теория: исторические корни, современное состояние и перспективы развития» (Москва, 2004), на всероссийских конференциях «Ключевые вопросы мезоэкономики» (Москва, 2004), «Развитие отраслевых рынков: результативность, структура, маркетинговые стратегии поведения фирм» (Москва, 2004), «Пределы государственного регулирования функционирования отраслевых рынков» (Москва, 2005), «Новые формы межфирменного взаимодействия на отраслевых рынках» (Москва, 2006). Ряд положений диссертации об-суждался на круглом столе «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века» (Москва, 2004), на секции «Технологии управления» конференции «Информационные технологии в России» (Москва, 2004), на семинаре «Интеллектуальная корпорация» (Москва, 2004), на VII Между-народной конференции «Модернизация экономики и государство» (Москва, 2006), на всероссийских семинарах исследователей, работающих над докторскими диссертациями (2002-2006).

Ряд разработанных в исследовании положений был использован автором в процессе работы в качестве члена научно-экспертного совета Комитета по бюджету Совета Федерации РФ (1999-2006) для выработки подходов и рекомендаций по принятию решений соответствующими законодательными органами.

Результаты исследования прошли апробацию на заседаниях проблемной группы «Теоретические проблемы развития отраслевых рынков» (2000-2006), а также были использованы при разработке и чтении авторских спецкурсов «Анализ рынков с естественной монополией» для магистров специализации «Рыночная инфраструктура экономики» (2004), «Формы межорганизационных отношений» для магистров специализаций «Конкурентная политика и управление корпорацией» и «Государственные и муниципальные финансы» (2006), «Маркетинговые исследования» для магистров специализации «Менеджмент» (1999-2006). Материалы иссле-дования использовались при проведении семинаров по курсу «Экономика отраслевых рынков» для бакалавров (2004-2005), при руководстве написанием курсовых и дипломных работ, а также магистерских диссертаций по указанным выше специализациям. Подготовлен авторский спецкурс «Межорганизационные сети как форма функционирования современных рынков» для специализации «Конкурентная политика» инновационной магистерской программы «Государственная политика».

**Объем и структура** диссертации определяются поставленной целью, задачами и внутренней логикой исследования, а также требованиями, предъявляемыми к диссертационным работам:

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

1.1. Основные черты и особенности трансформации мирового экономического пространства

1.2. Современные подходы к пониманию интеграционных процессов

1.3. Понятие квазиинтеграции как важная составляющая современной теории экономической интеграции

ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ МЕЖФИРМЕННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

2.1. Новые тенденции в развитии межфирменной кооперации

2.2. Понятие межфирменной сети, критерии выявления и причины формирования

2.3. Типология межфирменных сетевых структур

ГЛАВА 3. ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

3.1. Стратегический альянс как форма горизонтальной квазиинтеграции

3.2. Основные формы вертикальной квазиинтеграции: цепочки создания ценности и фокальные сети

3.3. Виртуальная организация

ГЛАВА 4. КЛАСТЕРЫ КАК МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СЕТИ

4.1. Определение кластера как формы квазиинтеграции

4.2. Классификация кластеров

4.3. Влияние кластерной политики на конкурентоспособность: сравнительный анализ зарубежного опыта

ГЛАВА 5. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР

5.1. Особенности информационных обменов в межорганизационных сетях

5.2. Межорганизационные информационные системы как источник долгосрочных конкурентных преимуществ сетевых структур

ГЛАВА 6. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ФОРМ МЕЖФИРМЕННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОГО РЫНКА

* 1. Особенности интеграционных процессов в экономике России
  2. Трансформация отраслевой структуры российской экономики как необходимое условие развития современных форм межфирменного сетевого взаимодействия
  3. Возможности и пределы государственной политики по формированию институциональной среды, способствующей росту конкуренто-способности с использованием преимуществ сетевых структур

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ

БИБЛИОГРАФИЯ

**Основные положения работы**

Понятие «межфирменная сеть» является сравнительно новым в экономической науке. Межфирменные сети заняли особое место в эко-номике и стали предметом пристального внимания исследователей только в последние десятилетия, хотя при известных допущениях можно сказать, что сетевой принцип взаимодействия сопровождает отношения в челове-ческом обществе с самых первых стадий его возникновения. Вопрос о том, почему роль межфирменной кооперации на современных рынках существенно меняется, в силу каких причин сети гораздо чаще, чем раньше, оказываются оптимальной организационной формой для преодоления проблем, встающих перед экономическими агентами, и в каких именно случаях это происходит, продолжает оставаться предметом дискуссий.

Анализ литературы показывает, что существует множество терми-нов, подразумевающих различные типы сетевого взаимодействия органи-заций. Эти термины отличаются разнообразием, сложностью и гетероген-ностью, могут обозначать как разные, так и сходные типы сетей, пере-секаться, выходить за пределы определений сети, принятых в рамках той или иной концепции. Прежде чем определиться с тем, какие из указанных терминов относятся к одному и тому же типу сетей, какие следует уточнить как пересекающиеся и как можно классифицировать межфир-менные сети, следует выяснить, какие признаки могут быть важны для их характеристики. На наш взгляд, наиболее обоснованный ответ на этот вопрос можно получить, используя инструментарий новой институцио-нальной экономической теории. При этом необходимо не только ответить на вопрос, что такое межфирменная сеть, но и позиционировать опреде-ление межфирменной сети в рамках существующего понятийного аппарата, показав место данного феномена в общей системе функционирования современных рынков.

Круг проблем, интересующих нас в данной работе, можно разделить на две группы. Первая группа охватывает вопросы, связанные с объясне-нием содержания интересующего нас феномена в контексте построения и исследования контрактных отношений, в их числе: (1) соотношение меж-ду межфирменной сетью и гибридной контрактацией; (2) подход к опреде-лению межфирменной сети как частного случая межорганизационной сети; (3) отличие межфирменных сетей от других форм организации; (4) формы, в которых могут существовать межфирменные сети. Вторая группа включает вопросы, рассматриваемые в рамках экономической теории трансакционных издержек, инструментарий которой может быть использован для исследования межфирменной сети.

**1. Усиление интеграционных процессов и новая форма интеграции**

В качестве исходной теоретической базы для определения межфир-менных сетей как феномена представляется логичным опираться на подход О.Уильямсона, предполагающий переход от дихотомии «фирма-рынок» к системе координат «рынок-гибрид-иерархия» и включение в анализ «всего разнообразия рыночных, иерархических и смешанных форм».[[2]](#footnote-2)

О.Уильямсон показал, что рынок, гибрид и иерархия отличаются, прежде всего, с точки зрения типов контрактов, лежащих в основе их экономической деятельности. В зависимости от ситуаций, в которых намечаются и осуществляются трансакции, возникает необходимость в обеспечении разной по длительности координации действий агентов, и, соответственно, заключаются разные типы контрактов. Каждому из трех видов контрактации соответствует своя структура управления. Выбор определенного способа организации экономической деятельности осуществляется посредством сравнительного анализа трансакционных издержек, а характерным признаком фирмы являются процессы управ-ления распределением ресурсов посредством власти предпринимателя. Консолидированное владение активами ведет к снижению трансакционных издержек благодаря приказам и распоряжениям менеджеров, предписывающих проведение тех или иных действий по осуществлению движения товаров внутри фирмы. Тем самым удается избежать издержек поиска, ведения переговоров, и т.п.

Отметим, однако, что те же самые преимущества может обеспечить заключение долгосрочного контракта между владельцами отдельных активов. Можно ли на этом основании говорить, что не имеет значения различие между фирмой как консолидированной единицей, имеющей права собственности на определенную совокупность активов, и совокуп-ностью агентов, связанных долгосрочным контрактом? Целый ряд авторов указывает в этой связи на проблематичность экономического разграни-чения фирмы и совокупности агентов, связанных долгосрочным контрак-том, и это в значительной степени справедливо. Однако хотелось бы отметить, что фирма как особый, отдельный институт[[3]](#footnote-3) обладает своеобразными управленческими и адаптивными свойствами, и эти свойства по ряду параметров отличны от тех, которые проявляет гибридная структура – в частности, межфирменная сеть. С точки зрения экономического анализа права разница между фирмой и совокупностью агентов, связанных долгосрочным контрактом, также оказывается принципиальной, поскольку совокупность внутрифирменных контрактов регулируется иными нормативными и законодательными актами, нежели контрактные взаимоотношения юридически независимых субъектов. Соответственно, может меняться оценка последствий тех или иных мер государственной политики – например, касающихся создания крупных вертикально интегрированных структур.

Возникновение гибридного типа организации может идти по двум диаметрально противоположным направлениям (схема 1).





**Дезинтеграция** **Интеграция**

Квазиинтеграция «Классическая»

интеграция, пред-

полагающая юридически оформленный трансфер прав собственности











****

****

****

Схема 1. Возникновение гибридного типа организации

С одной стороны, она может возникнуть путем более интенсивного сотрудничества экономических агентов в рамках обменов, изначально координировавшихся рынком. Когда происходит введение элементов иерархии в рыночные обмены, мы имеем дело с процессом, который можно определить как «квази-интернализацию». Ее результатом выступает создание гибридной структуры, в рамках которой 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.

С другой стороны, смешанная форма организации может возникнуть как результат экстернализации внутренних функций, когда иерархическая организация (отдельная фирма) вынуждена реагировать на вызовы растущей внешней динамичности. При этом фирма может осуществлять введение элементов рыночного регулирования в иерархию различными способами. Она может оставлять все подразделения «внутри», и тогда мы имеем дело с процессами квази-экстернализации, которую иногда определяют как «внутреннюю виртуализацию».[[4]](#footnote-4) Другой возможный вариант – вывод активов из собственности компании и переход к практике аутсорсинга.[[5]](#footnote-5)

Процесс экстернализации может означать как переход к рыночному механизму координации, так и возникновение стабильных долгосрочных взаимоотношений с исполнителем экстернализованных бизнес-функций. В последнем случае, несмотря на юридическую независимость возникших в результате экстернализации хозяйствующих субъектов, сохраняется или даже упрочивается контроль над управлением всей структурой.

Отсюда, наблюдаемые на многих отраслевых рынках процессы, имеющие формальные характеристики дезинтеграции, на деле следует рассматривать как процессы частичной замены «классических» форм интеграции другими формами. В этой связи представляется целесообразным ввести понятие, позволяющее отойти от дихотомии «интеграция-дезинтеграция» и акцентировать внимание на развитии новых форм, включив их в теоретический анализ интеграции. Для краткости мы считаем возможным использовать в этих целях условный термин ***квазиинтеграция,*** однако в силу существующих в литературе разночтений возникает необходимость определить, что мы под ним подразумеваем. Квазиинтеграцией, по нашему мнению, следует считать ***объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности.***

Как видно из схемы 1, процесс интернализации всегда будет означать переход к «классическому» типу интеграции, процесс квази-экстернализации, не приводящий к исчезновению контроля над собственностью, оставляет подразделения даже «плоской» структуры в рамках «классической» формы интеграции, а экстернализация может означать как переход от «классической» интеграции к квазиинтеграции, так и дезинтеграцию. Все эти изменения знаменуют переход к более гибкой сетевой структуре, состоящей из относительно автономных единиц, но реализуемой в юридически разных формах. В первом случае мы имеем переход от рыночного способа координации к иерархии (отдельной фирме), во втором – меняются только принципы внутреннего управления, при этом продолжает существовать отдельная фирма как сеть долгосрочных двусторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом, где координация по-прежнему обеспечивается посредством команд, хотя может несколько возрастать роль ценовых сигналов. И только в третьем случае, как и при квази-интернализации, возникает сетевая организация, не консолидированная по собственности, которая, на наш взгляд, и является межфирменной сетью.

**2. Выделение межфирменной сети как гибридной структуры из всего спектра форм квазиинтеграции**

В самом общем виде межфирменные сети трактуются как специ-фическая форма сотрудничества и взаимозависимости между хозяйст-вующими субъектами, для которой характерны, по меньшей мере, два признака: во-первых, в сети участвуют как минимум три компании-контрагента; во-вторых, партнеры (участники) согласовывают свои функ-ции и устанавливают долгосрочные взаимосвязи, но не объединяют их.

Другими словами, межфирменное сетевое взаимодействие есть кооперация хозяйствующих субъектов, то есть ситуация, когда экономи-ческие агенты объединяют материальные и нематериальные ресурсы для совместного осуществления каких-либо видов деятельности, оставаясь при этом автономными и работая на основе заключенного между ними контракта. Однако простого указания на отношения кооперации с очевидностью недостаточно, чтобы выделить межфирменные сети из всего многообразия способов организации кооперативных взаимодействий. Наличие общей цели и добровольное предоставление в общее пользование собственных ресурсов и компетенций характерно для целого спектра форм, которые мы не относим к межфирменным сетям. Это совместные предприятия, ассоциации, картели, и т.д.

Для ответа на вопрос, какие из гибридных структур могут считаться межфирменными сетями, мы предлагаем использовать сочетание ряда характеристик (таблица 1).

Отметим, прежде всего, что мы не считаем необходимым включать в список критериев такую категорию как ***доверие*** между партнерами, хотя этой характеристике уделяется колоссальное внимание в работах, посвященных сетевому взаимодействию. Как известно, доверие не является признаком ни рыночных, ни иерархических механизмов координации – но из этого вовсе не следует, что данный признак будет характерным для гибридных форм.

Наш собственный опыт, а также целый ряд эмпирических исследований обнаруживает неудовлетворенность участников сетей уровнем доверия; в большинстве случаев партнеры признают этот уровень недостаточным, однако это не приводит к разрыву сетевого взаимодействия.

Эмпирические исследования показывают, что партнеры по сети, как правило, руководствуются имеющейся у них информацией о других партнерах и опытом, полученным в ходе совместной деятельности, для того чтобы принять ***решение о доверии*** (что не равноценно собственно доверию).

Таким образом, здесь мы имеем дело с классическим примером принятия решения экономическими агентами, обладающими ограниченной рациональностью. Принятие решения о доверии является итогом рациональных рассуждений и поиска, с опорой на доступную информацию, оптимального соотношения ожидаемых издержек и выгод от заключения контракта с данным партнером (партнерами), поиска других партнеров или отказа от заключения контракта вообще.

**Таблица 1.**

**Характеристики межфирменной сети как формы квазиинтеграции**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***Рыночный обмен*** | ***Гибридная форма контрактации*** | | | ***Частная фирма*** |
| ***Механизм координации*** | **Цена** | **Гибридный механизм** | | | **Власть** |
| ***Степень интеграции*** | **Дезинтеграция** | | **** | | |
| **Квазиинтеграция** | | **«Класси-ческая» интеграция** |
|  |  |  | **Межфирменная сеть** |  |  |
| ***Контрактные предосторож-ности*** | **-** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** |
| ***Социальная сеть*** | **-** | Возможна | **Х** | **Х** | **Х** |
| ***Длительность взаимоотно-шений*** |  | |  |  | Долго-срочные |
| ***Трансфер информации*** | Эксплицитная    информация | |  |  |  |
| ***Вид контрактации*** | Класси-ческие контракты | Класси-ческие / неоклас-сические |  |  | Отношен-ческие контракты |
| ***Автономность сторон*** | Отсутствие взаимозависимости сторон вне рамок сделки | |  |  | Отдельное юридичес-кое лицо |
| ***Юридически оформленный трасфер прав собственности*** | \_ | | **\_** | Нема-тери-альные активы | Матери-альные и немате-риальные активы |
| ***Трансфер прав по управлению*** | **-** | Возможен | **Х** | **Х** | **Х** |
| ***Частная адми-нистративная поддержка*** | **-** | **-** | **На меж-фирменном уровне** | **Х** | **Х** |

****

независимость зависимость

****

высокая низкая

При поиске и выборе подходящего сетевого партнера, по сути, речь идет о его надежности, которая имеет решающее значение и при этом может быть обеспечена набором соответствующих действий, например, развитием открытой коммуникации и ростом информационной прозрач-ности. В данном случае играет существенную роль репутация как нематериальный актив каждого из потенциальных партнеров. Если брать надежность в качестве определяющего признака, то доверие оказывается частным случаем надежности, а добровольные обязательства партнеров выступают как один из факторов повышения надежности, в одном ряду с другими, например, с увеличением информационной прозрачности (соответственно, снижением информационной асимметрии) или четким определением возможных санкций.

В принципе, уровень доверия действительно важен, но не для создания, а для устойчивого функционирования и обеспечения результа-тивности сети, поскольку при наличии этого признака становится возможным исполнение даже очень сложных трансакций, предусматривающих высокую специфичность активов. В этом случае достигается значимое снижение издержек контроля: вместо того, чтобы выстраивать изощренные системы мер безопасности, партнеры развивают взаимные экономические и/или персональные связи. При этом они постулируют свои долгосрочные интересы в партнерстве и постепенно «нарабатывают» свои собственные правила и нормы поведения.

Соответственно, о существовании межорганизационной сети можно говорить только в том случае, когда складывается ее основа в виде соци-альной сети как специфического множества связей между определенной группой агентов.[[6]](#footnote-6) При этом подразумевается, во-первых, что для существования социальной сети одинаково важны как ее структура и связи между участниками, опирающиеся на вырабатываемые совместно нормы и правила, так и протекающие в рамках этой структуры процессы (взаимодействие агентов). Связи в различных социальных сетях могут быть основаны на переговорах, расположении, дружбе, родстве, власти, экономическом обмене, обмене информацией, и т.п. Связи в социальных сетях, лежащих в фундаменте межорганизационных сетей, базируются в основном на экономическом обмене и обмене знаниями в эксплицитной и имплицитной форме (вопрос об обмене знаниями мы подробнее рассмотрим ниже). Однако наличие социальной сети не является четким критерием, поскольку не позволяет четко разграничивать сеть эконо-мических субъектов и иерархию, для которой также характерно наличие социальной сети. При единичных трансакциях также может возникать социальная сеть (например, это происходит при выполнении сложного разового проекта).

**3. Определение межорганизационной сети**

Чтобы более четко выделить межфирменную сеть, мы считаем необходимым обратить внимание на такие ключевые моменты, как долгосрочное целеполагание, нацеленное на оптимальное использование комплементарных ресурсовииспользуемый вид контрактации, а также на особенности обмена знаниями и степень автономности сторон.

Сети организаций являются среднесрочными (с тенденцией перехода в долгосрочные), а не краткосрочными формами координации. В то время как рынок базируется на классических контрактах, а иерархия – на отношенческих, центральным для сетей как гибридной формы выступает неоклассический контракт, ограниченный во времени, но заключаемый на довольно длительный период. При этом у партнеров остается достаточно свободы действий для конкретного исполнения договора. Однажды заключенный договор вносит значительный вклад в стабилизацию межорганизационных связей, но не гарантирует отсутствия меж-фирменных конфликтов, которые в случае неоклассической контрактации решаются с помощью третьей стороны. В то же время, существенным признаком межфирменной сети является исполнение длительного имплицитного ***отношенческого контракта.*** Более того, именно этот контракт является более важным для участников взаимодействия, вследствие чего участники сети склонны прощать партнеров в случае нарушения ими эксплицитных неоклассических контрактов. При этом, что существенно, имплицитные контракты не менее важны для управления сетями, чем эксплицитные.

Исходя из вышеизложенного, ***межорганизационная сеть*** определяется в данной работе как ***система[[7]](#footnote-7) контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов, включая знания в эксплицитной и имплицитной форме.***

Главным источником нестабильности сети является существенное расхождение целей. Общая цель сетевого взаимодействия всегда, хотя бы отчасти, вступает в противоречие с индивидуальными целями экономических агентов. Чтобы предотвратить острый конфликт целей, интересы участников должны быть сбалансированы. В ряде эмпирически наблюдавшихся случаев достижение консенсуса оказывается невозможным. Если даже призванному на помощь внешнему арбитру не удается найти приемлемое решение, то происходит распад сети.

Однако в большинстве случаев межфирменные сети оказываются достаточно устойчивыми. Это связано с тем, что в рамках этой формы организации, не предусматривающей коллективной собственности, принимаются решения относительно коллективного поведения и вырабатываются механизмы управления этим коллективным поведением. В то же время вопрос о том, всегда ли фирмы-участницы сети сохраняют право контроля над объединенной деятельностью сети, оказывается нетривиальным, так же как и вопрос о том, получает ли сеть (в лице некой управляющей единицы) право контроля над деятельностью членов. То есть, оказывается необходимым уяснить, как осуществляется делегирование полномочий.

Эмпирические исследования показывают, что существуют различные типы межфирменных сетей, часть из которых демонстрирует характеристики организации саморегулирования – имея в виду, что саморегулирование реализуется через создание участниками рынка специальных структур и делегирования ими части полномочий, в том числе права контроля за соблюдением «правил игры», применения санкций за нарушение этих правил и разрешения споров как между участниками рынка, так и с аутсайдерами. С другой стороны, как показано в данном диссертационном исследовании, существуют такие типы сетей, которые не проявляют признаков организаций саморегулирования.

**4. Классификация межорганизационных сетей**

Для проведения классификации разных типов межфирменных сетей нами предложена следующая совокупность критериев: тип квази-интеграции (вертикальная или горизонтальная), наличие внутренней конкуренции, наличие или отсутствие барьеров входа в сеть, размер компаний-участников, степень равноправности взаимоотношений (фокальная или полицентрическая сеть), стабильность группы и характерные задачи, преследуемые посредством кооперирования ресурсов и компетенций.

**Таблица 2.**

**Основные типы межфирменных сетей**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * **Критерий классифи-кации** | **Стратегичес-кий альянс** | **Цепочка (сеть) создания ценности** | **Фокальная сеть поставок** | **Динамическая фокальная сеть** | **Виртуальная организация** |
| Тип квази-интеграции | горизонтальная  (иногда с элементами вертикальной) | вертикальная (м.б. с эле-ментами горизон-тальной) | вертикальная | вертикальная, горизонтальная | вертикальная, горизонтальная |
| Соотно-шение  степеней  влияния | фокальная (реже поли-центрическая) | полицент-рическая | фокальная | фокальная | полицент-рическая |
| Стабиль-ность  группы | стабильная | стабильная | стабильная | динамичная | динамичная |
| Внутренняя конкурен-ция | Как правило, отсутствует | Конкуренция возможна | По отношению к лидеру отсутствует, возможна между поставщиками | Конкуренция за участие в выполнении заказа | Конкуренция за участие в проекте |
| Вход в сеть | закрыт | закрыт | закрыт | открыт | открыт или закрыт |
| Размер  компаний | Как правило, крупные, но м.б. МСП | И крупные,  и МСП | Один крупный игрок и МСП | Часто крупный игрок и МСП | МСП (малые и средние предприятия) |
| Задачи кооперации | Улучшение показателей, инновации, распределение риска | Улучшение деловых способностей | Улучшение деловых способностей | Рост, выбор наилучших услуг | Рост (достижение «виртуального размера»), обучение |
| Варианты терминов, соответст-вующие данному  типу сетей  в научной литературе | Alliance Groups  (Gomes-Casseres, 1994) | Value Creation Networks  (Stengel, 1999) | Supplier Networks  (Semlinger 1993) | Dynamic Network (Miles, Snow, 1986) | Virtual Organization (Mowshowitz, 1986; Davidow, Malone, 1993) |
| Alliance Networks  (Blecker, 1999) | Value-Chain Partnerships  (Sydow, 1992) | Buyer-Supplier Relationships  (Brennan, Turnbull, 1999) | Value Web  (Selz, Klein, 2001) | Virtual Company (Goldman, Nagel, 1993) |
| Strategic Networks  (Sydow, 1992) | Value-Chain Partnerships  (Kanter, 1994) | Hierarchical-pyramidal Networks  (Wildemann, 1997) |  | Virtual Factory (Upton, McAfee, 1996) |
|  | Value-Added Partnerships  (Johnston, Lawrence, 1988) | Hub Firm  (Sydow, 1992) |  | Virtual Web (Francke, Hickmann, 1999) |
| Примеры действую-  щих сетей | Авиаперевозки (Sky Team, Star Alliance Oneworld Alliance)  Партнерства по разработке чипов | Highland Premium Alberta Beef Alliance | Автомобильная промышленность (Volkswagen, BMW и др.) | Nike Inc. | Virtuelle Fabrik Nordwestschweiz-Mittelland |

На основании этих критериев можно выделить пять основных типов межфирменных сетей: стратегический альянс, динамическая фокальная сеть, цепочка (сеть) создания ценности, фокальная сеть поставок и виртуальная организация. Основные характеристики этих типов приведены в таблице 2.

Под ***стратегическим межфирменным альянсом*** мы понимаем ***форму горизонтальной квазиинтеграции, отличительным признаком которой является сотрудничество конкурентов, действующих на одной и той же ступени цепочки создания ценности и объединяющих ресурсы для решения общих стратегических задач***.

Целью при создании стратегического альянса является такое комбинирование ресурсов и ключевых компетенций, которое обеспечит улучшение позиции по сравнению с конкурентами, оставшимися за пределами сети, доступ на определенные рынки, и т.п. В результате создания стратегического альянса происходит распределение инвести-ционных рисков, совместное пользование технологиями, расширение портфеля товаров и услуг за счет их соединения (например, крупные альянсы авиаперевозчиков, такие как Star Alliance, Sky Team, Oneworld Alliance, Qualiflyer Group), осуществление инноваций и создание новых продуктов (например, альянс Sony/Ericsson по созданию новых мобильных телефонов). Стратегический альянс, как правило, является сетью закрытого типа, поскольку специфическое сочетание партнеров выступает одним из главных конкурентных преимуществ. Стратегические альянсы могут обусловить глубокие изменения в структуре отраслевого рынка, что приводит, в свою очередь, к возникновению конкуренции между альянсами (Б.Гомеш-Кассерес говорит в этой связи о конкуренции «группа против группы» – «group-vs-group»).[[8]](#footnote-8)

Альянсу присуща высокая степень стабильности; это означает, что внутренняя конкуренция в значительной степени ограничена. До определенной степени существующие примеры альянсов оказываются полицентричными, но характерным следует считать скорее наличие асимметрии, обусловленной разницей в размерах и рыночных долях его участников. Обычно в стратегическом альянсе ощущается преобладающее влияние одной или двух компаний. Кроме того, стратегический альянс часто обладает центральной управляющей единицей, которая обеспечивает фокальную координацию.

Что касается двустороннего альянса, то он является формой квазиинтеграции, но при этом не всегда может быть отнесен к примерам сетевого взаимодействия – хотя в том случае, если альянс создается двумя компаниями, каждая из которых имеет собственную фокальную сеть, он является, по сути, взаимодействием не двух иерархических структур, а двух сетей. Будучи успешным, двусторонний альянс с участием хотя бы одной крупной иерархической структуры тяготеет к преобразованию в традиционную форму интеграции. В то же время, многосторонние альянсы, как правило, представляют собой вариант сетевого меж-организационного взаимодействия.

Усиление или ослабление тенденции к преобразованию альянса как формы квазиинтеграции в интегрированную структуру «традиционного» типа находится в сильной зависимости от свойств институциональной среды. В данной работе на примере двух стратегических альянсов в отрасли авиаперевозок показана справедливость гипотезы о том, что в сетевом взаимодействии существует тенденция к выделению управлен-ческого центра, концентрирующего в своей компетенции управленческие функции.

Для стратегических альянсов характерно совпадение только некоторых целей контрагентов и, зачастую, только на определенный отрезок времени, при этом партнеры по альянсу зачастую остаются конкурентами во всех сферах деятельности, не касающихся совместно преследуемой цели. В полном соответствии с такой стратегической комбинацией целей, из-за чего поведение альянсов часто характеризуется как сотрудничество конкурентов («coopetition»), нормой для такой формы взаимосвязей является отсутствие каких-либо изменений внутри компании, направленных на упрощение взаимоотношений с контрагентом. Другими словами, участники альянсов не склонны к существенному инвестированию в специфические активы. Следовательно, в данном случае наблюдается совпадение исторического и логического, и двусторонний альянс можно рассматривать также как первую ступень развития партнерских отношений, которая в дальнейшем может преобразоваться в сетевое взаимодействие. Многосторонний же альянс полностью соответствует тем характеристикам, которые позволяют относить тот или иной вид межфирменного взаимодействия к сетевому типу.

Следующий тип - ***динамическая фокальная сеть***, которую часто называют также «паутина создания ценности». Такая сеть ***сгруппирована вокруг одной доминирующей центральной единицы, которая координирует деятельность по созданию ценности иерархическими методами.*** Она обеспечивает создание ценности для потребителя, комбинируя продукты и услуги компаний-партнеров. Центральная единица, носящая название «брокера», извлекает наилучшие компетенции из пула партнеров и различных цепочек создания ценности и инициирует создание специфических цепочек для выполнения определенных задач на отраслевом рынке. Как видно из таблицы 2, в такой сети существует динамичная конкуренция между партнерами, ведущими борьбу за участие в специфических цепочках (или в проектах).

В отличие от динамической фокальной сети**, *цепочка (сеть) создания ценности*** ***имеет долгосрочную ориентацию и состоит из партнеров, имеющих в целом равные права и обслуживающих специфические рынки или заказы клиентов*.** Такая сеть концентрирует свои усилия на отладке процессов и межфирменной обработке информации. Эта форма межфирменных сетевых взаимоотношений нацелена на повышение производительности, и деятельность ее участников направлена на улучшение таких показателей как сроки, снижение издержек, улучшение обслуживания, учет запросов потребителей. Именно для такого типа сетей разрабатывались так называемые «системы управления цепочками поставок» (SCM-системы), помогающие интеграции и координации процессов с опорой на такие концепции как учет запросов потребителей, поставки «точно в срок», непрерывное пополнение запасов, и т.д.

Очевидно, что сеть создания ценности представляет собой одну из форм вертикальной квазиинтеграции. Это всегда стратегическая сеть, поскольку взаимоотношения в такой сети предусматривают значительную величину инвестиций, а выгоды могут быть извлечены только по прошествии времени. Кроме того, состав партнеров в каждой отдельно взятой сети создания ценности отличается низкой изменчивостью. Доступ «новичков» в сеть создания ценности обычно затруднен, при этом сама сеть характеризуется полицентричностью. Наш собственный опыт и анализ опубликованных результатов эмпирических исследований свиде-тельствует, однако, что полицентричность таких сетей постепенно сменяется наличием некоего центра, постепенно берущего на себя функции фокальной фирмы.

Хорошо известные примеры больших межотраслевых сетей создания ценности существуют в розничной торговле и отраслях производства потребительских товаров: крупные розничные сети сотрудничают со своими поставщиками – крупными производителями потребительских товаров – с целью лучшей интеграции и совершенствования логистических и маркетинговых процессов в цепочке, ориентированной на потребителя.

***Фокальная сеть поставок*** демонстрирует большую схожесть с предыдущим типом, с той разницей, что в данном случае одна (как правило, крупная) компания является центральной единицей (фокальной фирмой), а ее поставщики, расположенные на разных ступеньках создания ценности (поставщики первого, второго, третьего уровня), находятся в зависимом положении. Другими словами, для фокальной сети поставщиков характерно ***стратегическое лидерство одной центральной (фокальной) компании, имеющей прямые и непрямые связи с другими компаниями в рамках жестко сформированной вертикальной структуры.*** Х.Вильдеман называет этот тип сетей «иерархически-пирамидальным»[[9]](#footnote-9), поскольку их структура подобна дереву или пирамиде (на каждом следующем уровне число поставщиков увеличивается). Фокальная компания старается координировать всю цепочку создания ценности, но вынуждена при этом заботиться о «калибровке» интересов партнеров, поскольку ее возможности иерархической координации имеют свои пределы. Характерные примеры фокальных сетей поставщиков существуют в автомобилестроении. Это сеть поставщиков таких компаний, как Volkswagen, BMW, General Motors, DaimlerChrysler и др.

Сети такого типа зачастую постепенно «выпадают» из «чистого» типа сетей, эволюционируя в сторону интегрированных структур «классического типа». Фокальные предприятия концентрируют в своих руках все значимые решения относительно продукта и производства, стандартизируют свои требования к качеству, и это ведет к усилению процессов концентрации посредством слияний и поглощений. В результате постепенно формируется конфигурация отрасли, в которой остается, с одной стороны, небольшое число крупных «глобальных игроков», с другой – локальные иерархии поставщиков. Им соответствуют сетевые по форме партнерства между производителями и поставщиками «первого уровня» в местах основного базирования производителя (например, центры развития DaimlerChrysler в Зиндельфингене илиBMW в Мюнхене). Ниже находится следующий уровень из производителей деталей с региональной ориентацией, но технологически и финансово привязанных к фокальному предприятию, а еще ниже – масса маленьких поставщиков запчастей, находящихся в состоянии конкуренции по издержкам и являющихся в высшей степени зависимыми. Последние дают возможность пользоваться преимуществами в издержках благодаря условиям труда в странах третьего мира, часто во вновь создаваемых регионах автомобилестроения (например, Curibita/Brasilien, Nordmexico). Небольшое число прибыльных ниш для производителей компонентов заставляет поставщиков либо занимать зависимую позицию местного поставщика третьего уровня, либо осуществлять очень рискованные специфические инвестиции, чтобы позиционироваться в рамках глобальной сети поставщиков. Примеча-тельно, что колоссальные затраты на присоединение к информационным системам (SCM-системы крупных производителей) также «неподъемны» для многих малых и средних фирм и, следовательно, ставят их в сильнейшую зависимость от сильного партнера.

Свойства фокальных сетей поставщиков наиболее близки к характе-ристикам крупных вертикально интегрированных структур. Примером могут служить так называемые «региональные» или «локальные» образовательные центры в новых местах производства автомобилей, таких как Таскалуза (Tuscaloosa) в США, Айзенах (Eisenach) в Восточной Германии или Хиз де Фора (Juiz de Fora) в Бразилии.

Итак, в данном случае мы сталкиваемся с интенсификацией контроля над поставщиками со стороны производителя (например, Tandem-Program компании DaimlerChrysler, в виде «круглого стола» производителя и избранного числа поставщиков) - прежде всего, перманентного аудита качества. Что касается распределения выгод, то в иерархических производственных сетях автопромышленности скорее имеет место не совместное получение прибыли, а ее неравномерное распределение между производителями и поставщиками, причем прежде всего растет различие между поставщиками и производителями. Каждый раз развитие такой сети идет по одному и тому же сценарию: происходит усиление фокальной фирмы, включая ее зарубежные дочерние общества, которым оказывается гораздо легче диктовать свои условия фирмам-поставщикам и локальным правительствам, нежели работникам своих заводов и советам предприятий. В подавляющем большинстве случаев речь идет о снижении издержек за счет повышения потенциала давления и контроля, а также использования перепада зарплат и законодательства вдоль иерархической цепочки поставок, то есть о перераспределении властных ресурсов в результате «торга» в рамках отраслевого комплекса. В итоге экстернализованные области часто более зависимы и контролируемы, нежели внутренние подразделения.

Наконец, ***виртуальная организация*** ***представляет собой форму квазиинтеграции, отличительным признаком которой является наличие пула компаний (как правило, мелких и средних), объединяющих ресурсы для реализации проектов, которые они не в состоянии осуществить поодиночке***. Члены виртуальной организации добиваются существенного расширения границ своих возможностей за счет достижения значительного «виртуального» размера при одновременном сохранении своей гибкости, присущей небольшим компаниям. Партнеры создают стабильную сетевую структуру, которую можно охарактеризовать именно как пул. Он способен покрывать широкий спектр компетенций, в то время как каждый его участник концентрирует усилия на отдельных ключевых компетенциях. Продукты и услуги, предоставляемые виртуальной организацией, всегда сильно ориентированы на потребителя. В случае появления нового потребителя образуется новый проект «ad hoc» для выполнения его конкретного заказа. Возникающая при этом временная цепочка создания ценности, которую также называют «виртуальной фабрикой», является ограниченной во времени и распадается после завершения проекта. То есть, временно создаваемые из участников пула сети носят краткосрочный характер, формируются очень динамично, состав партнеров варьируется от заказа к заказу, но формирование пула носит стратегический, долгосрочный характер.

В виртуальную организацию могут входить как партнеры с комплементарными ресурсами, так и партнеры, предоставляющие одина-ковые ресурсы и компетенции (чтобы гарантировать наличие достаточного количества мощностей). Это ведет к возникновению конкуренции между партнерами внутри пула. При этом виртуальная организация поли-центрична (партнеры в основном имеют примерно равные права) и открыта (либо не слишком высокие барьеры входа все же ставятся, поскольку необходим определенный уровень надежности для достижения необходимой стабильности). В отличие от таких форм, как стратегические альянсы и фокальные сети поставщиков, виртуальные организации проявляют характерные признаки организаций саморегулирования: соответствующие полномочия делегируются «сетевому брокеру» и «сетевому тренеру».

В приведенной выше классификации межфирменных сетей отсутствует такая форма квазиинтеграции как ***кластер*.** Это обусловлено тем, чтомы считаем кластер не межфирменной, а межорганизационной стратегической сетью.Это ***стратегическая межорганизационная сеть отраслевого или межотраслевого характера, объединяющая ресурсы и ключевые компетенции не только фирм, но и других организаций*.**

Поскольку стратегические сети специально создаются их инициаторами, они имеют формальную организационную структуру и, как правило, строятся вокруг центра, часто называемого «хабом», в составе которого работают несколько человек, частично или полностью занятые работой на сеть, но иногда параллельно имеющие занятость в регио-нальной или местной администрации или в частном секторе. Сотрудники, работающие в «хабе», отвечают за достижение целей стратегической сети и отчитываются за использованиеe фондов, создаваемых из средств общественных агентств (национальных или международных) и из взносов участников.

Современный кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимо-дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Этот тип межорганизационной сети четко демонстрирует наличие элементов сорегулирования, то есть совместного участия в регулировании государства и различных участников рынка, таких как инфраструктурные организации, научно-исследова-тельские институты, и т.д. При создании кластеров как межорганиза-ционных сетей зачастую удается решить проблему балансирования интересов различных участников рынка, в то время как мотивом для создания межфирменных сетей является получение конкурентных преимуществ и иных частных благ. Участие в системе сорегулирования, существующей в форме кластера, является привлекательным для небольших компаний, поскольку их объединение в сеть усиливает их переговорные позиции и создает избирательные стимулы (частные блага для отдельных участников) по сравнению с другими фирмами – представителями данной отрасли или по сравнению с «географическими» соседями-аутсайдерами.

Как показал сравнительный анализ зарубежного опыта, кластеры способны выступать в качестве «полюсов конкурентоспособности», которые при наборе определенной «критической массы» становятся полноценными единицами конкурентоспособности на международной арене. В первой главе данной работы показано, что противоречивость интеграционных процессов находит отражение в сочетании центробежных и центростремительных тенденций при смещении мировых «центров тяжести». В частности, целый ряд признаков указывает на постепенный переход от «триады» в терминологии К.Омэ к формированию экономи-ческих осей (коридоров). Создание кластера позволяет задействовать имеющиеся у территории или страны ресурсы для ускорения роста и усиления конкурентных позиций отдельных регионов и благодаря этому «встраиваться» в формирующиеся экономические оси.

**5. ИКТ и издержки обмена знаниями в межорганизационных сетях**

Для того, чтобы понять, почему на современном этапе межорганизационные сети все чаще становятся предпочтительной альтернативой по сравнению с другими формами функционирования рынков, необходимо акцентировать внимание на различии между *эксплицитным (явно выраженным, кодируемым)* и *имплицитным (неявным, скрытым)* знанием. Скрытое знание можно перенять только посредством наблюдения, тренинга в процессе работы и т.п., в то время как эксплицитное знание может быть сведено к перечню правил и порядков осуществления действий, усвоение и выполнение которых означает его воспроизведение. При этом далеко не любое имплицитное знание становится (и не каждое может стать) эксплицитным. Даже для усвоения эксплицитного знания, сведенного к правилам и порядкам осуществления действий, субъекту необходимо как минимум не быть вне определенного контекста и обладать неким опытом (способностью к усвоению).

Осуществление трансакций, связанных с трансфером знаний между экономическими агентами, сопряжено с проблемой извлечения, при-своения выгод из них. Процесс передачи знания всегда предполагает его фиксирование (в вербальной форме, в форме разнообразных документов и т.д.) и создание механизмов его распределения наиболее эффективным образом среди потенциальных получателей. Как правило, взаимодействие сторон при этом растянуто во времени, и стороны неизбежно вовлекают в него определенные ресурсы (не только нематериальные, но и материальные активы, связанные с процессом совместных разработок, обучения, производства). Определить, в полной ли мере и надлежащим ли образом передается знание, невозможно, а цели взаимодействующих сторон могут пересматриваться в ходе взаимодействия. В результате делаются инвестиции, специфические именно для данной трансакции (с учетом уникальности знания партнера, и для данного контрагента), и может возникать «эффект запирания активов».

Проблема трансфера эксплицитного знания заключается в том, что оно является распыляемым активом. Возникающие при этом угрозы оппортунистического поведения со стороны контрагентов могут быть нейтрализованы в процессе спецификации прав на использование соответствующего ресурса. В случае передачи технологии по лицензиям, что во многом сходно с рыночными трансакциями, проблема может решаться посредством действия системы ограничений в лицензионных соглашениях (патентах и т.д.). В этом случае имеет место обмен блага на денежные средства, обусловленный определенными специализированными условиями. Однако даже в случае с лицензиями обнаруживается, что возможность субъекта извлечь выгоду из знания, полученного в эксплицитной форме, может сильно ограничиваться невозможностью его усвоения без сопряженного с ним имплицитного знания. То есть, использование рынка как формы управления трансакциями, связанными со знанием, оказывается проблематичным. Правда, гарантированного реше-ния проблем раскрытия имплицитных знаний не дает ни переход к иерархической структуре (приобретение в собственность организации, в которой человеческий капитал ценен именно своим скрытым знанием, может привести, например, к вымыванию из вновь образованной интегрированной компании этих ценных сотрудников вследствие их сопротивления применению властных рычагов), ни заключение парт-нерского соглашения относительно совместного использования знаний.[[10]](#footnote-10)

Сложности, возникающие при движении знания между различными субъектами, могут резко снижать результативность структур, в рамках которых эти субъекты взаимодействуют. В то же время, если удается найти такую форму взаимодействия, при которой интенсифицируется обмен имплицитным и эксплицитным знанием, результативность соот-ветствующей структуры оказывается достаточно высокой, и это положи-тельно сказывается на ее конкурентоспособности.

Под таким углом зрения становится заметной особая роль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) – совокупности ресурсов, предназначенных для хранения, переработки данных и комму-никации, а также способов организации этих ресурсов. ИКТ, используемые в сетях, имеют собственное положительное влияние на трансакционные издержки, «очищенное» от влияния преимуществ сетевого взаимодействия как такового.[[11]](#footnote-11) Использование ИКТ при прочих равных условиях способствует снижению нескольких видов трансакционных издержек и вследствие этого изменяется соотношение выгод и издержек альтер-нативных форм организации и координации производства.

Когда экономические агенты, обладающие комплементарными ресурсами и компетенциями, создают сетевые структуры, они ставят своей целью гибкое и быстрое соединение этих ресурсов в цепочки создания ценности и образование некоего единого действующего «организма», обладающего, по возможности, оптимальными свойствами для реализации конкретной задачи. Сам по себе процесс образования такого рода цепочек не требует никаких технологий, кроме управленческих. Однако теорети-ческую возможность оптимизации всех процессов их создания, функционирования и быстрого преобразования оказывается невозможным реализовать без определенного уровня скорости, объемов и качества коммуникаций, особенно тех, которые имеют непосредственное отноше-ние к координации экономической деятельности и соответствующих трансакций. До недавнего времени издержки обмена даже эксплицитным знанием зачастую оказывались запретительно высокими, особенно в тех случаях, когда взаимодействующие по поводу передачи знаний экономические агенты географически удалены друг от друга: чтобы осуществить такой обмен, требуется личное взаимодействие между обладателем и получателем имплицитного знания. Поэтому возникновение дееспособных межорганизационных сетей становится реальностью только в последнее время и оказывается прямым следствием быстрого развития ИКТ. Следует особо отметить, что в сетях, четко ориентированных на создание ценности и растущее использование ИКТ, всегда инициируются процессы стандартизации, которые выступают как важный фактор повышения общей эффективности работы сети. Отсюда потребность в достаточно высоком уровне формализации, а это, в свою очередь, служит катализатором интеграционных процессов. Чем выше уровень формализации у партнеров по сети, тем больше они инвестируют в специфические активы, имея целью совершенствование информационных потоков и качества взаимодействия.

В то же время, автор данной работы неоднократно подчеркивал, что положительный эффект от внедрения ИКТ не возникает автоматически, поскольку мы имеем дело не с «чистой» технологией, а с социо-техническими системами – конструкциями, включающими экономических агентов, ресурсы и процессы, обеспечиваемые информационно-коммуни-кационными технологиями.[[12]](#footnote-12) Соответственно, эффективность таких систем не может определяться только возможностями технологии. Более того, характерное для большинства современных отраслевых рынков внимание хозяйствующих субъектов к эксплицитной части знания иногда приводит к противоположному эффекту. Перекос в сторону «конвейерного», «массового» производства в «информационных отраслях», при хищническом отношении к задействованному в этом «информационном конвейере» человеческому капиталу, выражается на практике в колоссальных затратах на внедрение ИКТ, зачастую не сопровождаемых затратами на адаптацию персонала, или в накоплении колоссальных объемов данных и информации, лежащих «мертвым грузом» на серверах компаний.

**6. Роль межорганизационных информационных систем в развитии сетевых структур**

В данной работе введено понятие ***межорганизационной информационной системы*** (МОИС) как информационной системы, состоящей из информационных систем деловых партнеров, каждая из которых имеет свою собственную структуру, подсистемы, стратегии, технологии и цели. МОИС является господствующей, но не подавляющей системой, эффективность которой зависит от степени информационной открытости партнеров и их готовности к обмену имплицитными знаниями. Технологические возможности уже сейчас позволяют создавать сложные МОИС практически под любую задачу, в том числе под единичные проекты. Проблема состоит не в технологии как таковой и даже не в ее стоимости (которая последовательно снижается), а в проблеме соотно-шения издержек и выгод межорганизационного сотрудничества.

Из обобщения результатов эмпирических исследований, прове-денных в последние 15-20 лет авторами разных стран применительно к различным отраслевым рынкам, следует, что выгоды при внедрении МОИС возникают только в сочетании с перестройкой бизнес-процессов на межфирменном уровне и не обязательно распределяются равномерно. Не так редки случаи, когда перестройка бизнес-процессов проводится в интересах одного или нескольких участников внедрения МОИС, обладающих значительной рыночной властью или целенаправленно осуществляющих стратегию ее достижения. Тогда вместо равномерного распределения выгод от внедрения МОИС происходит перераспределение выгод в пользу более сильных партнеров. Кроме того, в случае создания МОИС, поддерживающей полицентрическую сеть, с течением времени происходит постепенный дрейф в сторону фокальной сети, где пере-распределение выгод совершается в интересах фокальной фирмы, отвечающей за координацию действий с использованием МОИС. Более слабые партнеры вынуждены применять свои ключевые компетенции таким образом, что они усугубляют положение их обладателей и способствуют усилению рыночной власти фокальной фирмы. Отсюда, МОИС оказывается мощным инструментом наращивания рыночной власти и создания прочной зависимости более слабых фирм в отрасли, несмотря на формально низкие (с технологической точки зрения) издержки переключения для фирм-участников.

**7. Институциональная структура российской экономики и государственная политика: возможности и ограничения с точки зрения использования сетевых структур для роста конкуренто-способности страны**

Сложившаяся к настоящему моменту институциональная структура российской экономики характеризуется очевидными тенденциями к интеграции экономических агентов, однако формы, в которых происходит интеграция, чрезвычайно далеки от описанных нами сетевых взаимодействий, отличающихся высокой результативностью. Слабости системы формальных правил и механизмов принуждения к их выполнению, в частности, невозможность решения задачи обеспечения правомочий собственности, привели к доминированию неформальных механизмов экономической деятельности. Но эти механизмы нацелены не на результативное комбинирование ресурсов и ключевых компетенций, а на скрытое перераспределение собственности. Если в обществах с высо-ким уровнем социального доверия сети значительно выигрывают с точки зрения общественной эффективности по сравнению с интеграционными объединениями классического типа, то в условиях современной институциональной среды в России уровень социального доверия чрезвычайно низок, и достижение соответствующего уровня общественной эффективности затруднено. Поэтому вертикально интегрированные структуры, основанные на контроле над собственностью, оказываются пока предпочтительными. На большинстве российских отраслевых рынков усиливается концентрация собственности, при одновременном распростра-нении различных интеграционных объединений хозяйствующих субъек-тов, основной характеристикой которых является неформальный характер межфирменных связей и отношений.

При этом все государственное регулирование «заточено», прежде всего, под интересы крупных вертикально-интегрированных структур сырьевого сектора, при отсутствии четких программ поддержки новых форм интеграции и наиболее перспективных отраслей и секторов экономики. Взятый государством курс на создание государственно-частных мегахолдингов (в отраслях с естественной монополией, в судо-строительной, авиастроительной и многих других) делает потенциальную траекторию развития еще более далекой от требований смешанной экономики нового типа, базирующейся на сочетании крупных производств с сетевыми межорганизационными структурами. Не отрицая того, что на многих отраслевых рынках объективно необходимы и эффективны высокотехнологичные крупные производства, мы, однако, считаем неоспоримым, что без наличия мощного «подлеска» из сетевых объединений малого и среднего бизнеса система мегахолдингов окажется «оголенной», а национальная экономика – подверженной повышенным рискам кризисов. Следовательно, создание правовых норм и механизмов, снимающих этот перекос институциональной структуры, становится одной из насущных задач.

При дальнейшей разработке государственной политики России необходимо использовать ряд преимуществ кластерного принципа, кото-рый важен, прежде всего, не для развития отдельных регионов, а для развития экономики страны в целом. Во-первых, с помощью системы кластеров можно добиться гибкости при больших масштабах, при этом, как показывает мировой опыт, развитие кластеров и крупных вертикально-интегрированных структур может дополнять друг друга. Во-вторых, для российской экономики может быть крайне выгодным создание устойчивых субконтрактинговых схем, скрепляющих воедино экономическое пространство страны при сохранении гибкости и подвижности «станового хребта», состоящего из ключевых для развития национальной экономики отраслей. Формирование системы кластеров следует рассматривать не просто как способ активизации малого и среднего бизнеса, а как важ-нейший элемент общей экономической политики государства, позволяя-ющий консолидировать сильные стороны крупного, среднего и малого бизнеса, научных учреждений и некоммерческих организаций, с тем чтобы использовать полученный в результате синергетический эффект для усиления международных позиций национальных компаний в отраслях, имеющих решающее значение для конкурентоспособности экономики страны в целом. Необходимо способствовать формированию иннова-тивных трансграничных кластеров, предполагающих интенсивный обмен ресурсами, технологиями и ноу-хау, по тем географическим осям (внутренним и трансграничным), которые могут стать основой эконо-мических осей (коридоров), включающих территорию России в мировое экономическое пространство на условиях активного участника.

При этом попытка создания в России отраслевых кластеров как единых межорганизационных систем, охватывающих отраслевой рынок в целом, должна оцениваться с точки зрения производства общественных благ – с учетом того, что, по сути, при этом будет возникать квази-регулирующая организация. Тогда, как показано у П.Крючковой, тенден-ция к росту производства общественных благ (в частности, экономия государственных средств на регулирование, совершенствование отраслевых стандартов и снижение издержек общества по контролю над их соблюдением), которая существует, пока организация не является доминирующей на рынке, может сменяться тенденцией к их снижению за счет меньшего внимания к поддержанию стандартов, корпоративной замкнутости, и т.п.[[13]](#footnote-13) Вследствие того, что кластеры есть межорганиза-ционные сети с наличием элементов сорегулирования, уровень произ-водства общественных благ может оставаться высоким за счет вводимых дополнительных механизмов контроля за поддержанием этого уровня со стороны государства. Но, поскольку среди основных общественных благ, производимых кластером, выступает экономия государственных средств на регулирование, то возможно получение нулевого или отрицательного объема этих благ при переходе к кластеру в масштабе отрасли, в то время как наличие нескольких кластеров снижает вероятность доминирования в отрасли одного из них.

Без институциональных изменений, учитывающих современные экономические реалии и дающих российскому бизнесу возможность выбора из полного спектра существующих альтернатив интеграции и координации усилий, может оказаться под вопросом обеспечение сильных позиций страны в наиболее перспективных отраслях, которые будут определять долгосрочную конкурентоспособность России на мировых рынках. При этом необходимо помнить, что в отношении развития сетевых форм межорганизационного взаимодействия речь должна идти только о создании благоприятной институциональной среды. Сетевой принцип организации не может быть насаждаемым насильно,государство же может и должно способствовать созданию такой институциональной среды, в рамках которой разные альтернативы организации производства окажутся равноправными.Приоритетной задачей должно быть формирование информационной инфраструктуры социотехнического характера, обеспе-чение прозрачности в нормах права и в принятии законов (в этом смысле информационная инфраструктура с использованием Интернет-технологий может сыграть существенную роль), а также устранение крупных не-достатков судебной системы, которые сводят на нет действие даже вполне адекватных законодательных норм.

Все указанные меры могут и должны быть реализованы в рамках единой стратегии, включающей, в том числе, регламентацию и защиту интеллектуальной собственности и подготовку адекватного кадрового потенциала, способного обеспечить высокий уровень конкуренто-способности страны на новом этапе мирового экономического развития.

**Основные положения диссертации опубликованы в следующих работах:**

1. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. М.: ТЕИС, 2006. – 20 п.л.
2. Шерешева М.Ю. Межорганизационные информационные системы в сетевом межфирменном взаимодействии // Российский журнал менеджмента. 2006. Т.4. № 1. – 1,6 п.л.
3. Шерешева М.Ю. Информационные технологии в управлении российских предприятий // Российский журнал менеджмента. 2003. Т.1. № 2. – 1,5 п.л.
4. Шерешева М.Ю. Информационная инфраструктура розничных сетей в России // Российский журнал менеджмента. 2005. Т.3. № 1. – 1,6 п.л.
5. Шерешева М.Ю. Зарубежные фирмы на российском рынке компьютерных технологий // Вестник МГУ. 1997. Сер.6. Экономика. № 2. – 0,85 п.л.
6. Шерешева М.Ю., Баснина Т.Д. Истоки и особенности развития хозяйственных традиций в России // Вестник МГУ. 1993. Сер.6. Экономика. № 4. – 0,75 п.л. (лично автора – 0,4 п.л.)
7. Шерешева М.Ю. Маркетинг иностранных компаний на российском автомобильном рынке // Вестник МГУ. 1999. Серия 6. Экономика. № 1. – 1,1 п.л.
8. [Шерешева М.Ю](http://www.virtass.ru/IO/9_2.doc). Оценка проектов с учётом фактора окружающей среды: возможности использования зарубежного опыта // Вестник МГУ. 1992. Сер.6. Экономика. № 2. – 0,75 п.л.
9. [Шерешева М.Ю](http://www.virtass.ru/IO/9_2.doc). Развитие метарынков и ноосферный подход // Экономическая теория: исторические корни, современное состояние и перспективы развития. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. – 0,5 п.л.
10. Шерешева М.Ю. Российский рынок корпоративных информационных технологий // Экономический рост и вектор развития современной России. Под ред. К.А.Хубиева. М.: ТЕИС, 2004. – 0,8 п.л.
11. Шерешева М.Ю. Свободные экономические зоны; Система межрегиональных маркетинговых центров; другие параграфы (всего 13 параграфов) // Государственное и муниципальное управление: территориальный аспект. Учебное пособие под ред. В.М.Шупыро. М.: Высшая школа, 2002. – 1,5 п.л.
12. Шерешева М.Ю., Третьяк О.А., Кеворков В.В. Рыночная политика предприятий // Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Т.Г.Долгопятовой. М.: ГУ-ВШЭ, 2002. – 1,5 п.л. (лично автора 0, 5 п.л.)
13. Шерешева М.Ю. Ассоциации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации; Деловые сети; другие статьи словаря (всего 13 статей) // Территориальное управление экономикой. Словарь-справочник. 3-е изд., доп. и переработанное. Гл. ред. В.П. Колесов, В.М. Шупыро. М.: ТЕИС, 2005. – 2,1 п.л.
14. Шерешева М.Ю. Кластеры – территориальные центры экономического развития // Институты местного самоуправления: проблемы становления и развития. Под. ред. Сысоева А.П., Каширина В.В. М.: Макс Пресс, 2006. – 1,1 п.л.
15. Шерешева М.Ю. Информационные системы российских компаний в отраслях с естественной монополией // Теоретические и практические проблемы современной экономической действительности. Материалы научной конференции. Выпуск 5. СПб: Изд-во СЗТУ, 2006. – 1,2 п.л.
16. Шерешева М.Ю. Свободные экономические зоны; Финансово-промышленные группы; другие статьи словаря (всего 13 статей) // Государственное и муниципальное управление: территориальный аспект. Под ред. В.М. Шупыро. М.: Высшая школа, 2002. – 1,5 п.л.
17. Шерешева М.Ю. Рынок технологий в торговле между ФРГ и США // НТР и социально-экономическое развитие США. М.: ИСКАН, 1989. – 0,6 п.л.
18. Шерешева М.Ю. Финансово-промышленные группы; Оффшорные зоны; другие статьи словаря (всего 11 статей) // Территориальное управление экономикой. Словарь-справочник. Под ред. А.П.Сысоева, Д.Г.Черника, В.М. Шупыро. М.: Финансы, 1998. – 1 п.л.
19. Шерешева М.Ю., Седленек В.А., Колков М.Ю. Агрессивный марке-тинг, или партизанская война в малом бизнесе: (Американский опыт для российских условий). Самара: Самарский дом печати, 1992. – 9 п.л. (лично автора – 2 п.л.)
20. Шерешева М.Ю. Маркетинг-микс зарубежных фирм на российском рынке компьютерных технологий // Russian Business Monitor. 1996. № 3-4. – 0,8 п.л.
21. Sheresheva M. Foreign Companies on the Russian Automobile Market. // Russian Business Monitor. 1995. № 7-8. – 0,9 п.л.
22. Sheresheva M. Marketing-mix of Foreign Companies on the Russian Cigarette Market // Russian Business Monitor. 1994. № 8. – 0,7 п.л.
23. Sheresheva M. Marketing-mix of Foreign Companies at the Russian Audio and Video Market // Russian Business Monitor. 1994. № 1. – 0,6 п.л.
24. Sheresheva M. Marketing-mix of Foreign Companies on the Russian Automobile Market // Russian Business Monitor. 1993. № 5. – 0,8 п.л.
25. Sheresheva M. Marketing-mix of Foreign Companies on the Russian Computer Technologies Market // Russian Business Monitor. 1993. № 4. – 0,5 п.л.

1. Работы указанных авторов приводятся в библиографии диссертации. [↑](#footnote-ref-1)
2. Williamson O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes // Journal of Economic Literature. 1981. Vol.19. Nr.4. P.1538. [↑](#footnote-ref-2)
3.  [↑](#footnote-ref-3)
4. Zenger T.R., Hesterly W.S. The Disaggregation of Corporations: Selective Intervention, High-Powered Incentives, and Molecular Units // Organization Science. 1997. Vol.8. Nr.3. P.209-222; Sydow J. Strategische Netzwerke. Wiesbaden, 1992. S.282. [↑](#footnote-ref-4)
5.  [↑](#footnote-ref-5)
6. См. Mitchell J.C. Social Networks in Urban Situations. Manchester, 1969. [↑](#footnote-ref-6)
7. Под *системой* (греческое systëma – составление, сочетание) мы понимаем множество элементов, между которыми существуют связи и взаимодействия и которые неким образом отделены от окружающей среды (окружения). Границы системы определяются интенсивностью связей между элементами внутри и вне системы: частота и плотность связей между элементами внутри системы существенно выше, чем между ними и элементами внешней среды. [↑](#footnote-ref-7)
8. Gomes-Casseres B. Group Versus Group: How Alliance Networks Compete // Harvard Business Review. 1994. July-August. P. 62-74. [↑](#footnote-ref-8)
9. Wildemann H. Koordination von Unternehmensnetzwerken // Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1997. Vol.67. Nr.4. S.423. [↑](#footnote-ref-9)
10. Отметим, что и в этом случае возможен неэквивалентный обмен в результате неполной передачи знаний. Это не обязательно, хотя и нередко, связано с опасностью оппортунистического поведения партнера. Даже при отсутствии оппортунизма контрагентов возможна ситуация, когда представители сторон (конкретные люди) будут резко различаться по своим способностям к передаче и/или усвоению имплицитного знания. [↑](#footnote-ref-10)
11. См., например, Аузан В.А. Электронная коммерция как фактор снижения трансакционных издержек: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2004; Eom S.B. (Ed.) Inter-Organizational Systems in the Internet Age. Hershey et al.: IDEA Group Publishing, 2005. [↑](#footnote-ref-11)
12.  [↑](#footnote-ref-12)
13. Три исследования по конкурентной политике / Под ред. А.Е.Шаститко; Бюро экон. Анализа. М.: ТЕИС, 2002. C.319-320. [↑](#footnote-ref-13)