
У Ч Е Б Н И К И
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ

ВШЭ
HSE

М.Ю.Шерешева

**ФОРМЫ
СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
КОМПАНИЙ**

Курс лекций

*Рекомендовано УМО
в области экономики и менеджмента
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
«Менеджмент»*



Издательский дом Государственного университета
Высшей школы экономики

Москва 2010

УДК 334.76(075)

ББК 65.292

Ш49

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор, академик РАН,
генеральный директор Института экономических стратегий

А.И. Агеев;

доктор экономических наук, заместитель председателя
Счетной палаты РФ

В.П. Горегляд;

доктор экономических наук, профессор экономического
факультета Московского государственного университета

им. М.В. Ломоносова

В.И. Маршев

ISBN 978-5-7598-0721-6

© Шерешева М. Ю., 2010

© Оформление. Издательский дом
Государственного университета —
Высшей школы экономики, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Лекция 1. Современные теории организации и стратегического управления: основные подходы и эволюция сетевой концепции	9
Введение	10
Основная часть.....	11
Организационные науки: основные подходы.....	11
Теории стратегического управления	25
Заключение	36
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	37
Рекомендуемая литература	38
Приложения	40
Лекция 2. Новые формы интеграции. Квазиинтеграция	48
Введение	49
Основная часть.....	50
Интеграционные процессы в современной экономике	50
Подходы к пониманию интеграции	52
Понятие квазиинтеграции.....	63
Заключение	74
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	75
Рекомендуемая литература	77
Приложения	79
Лекция 3. Определение межорганизационной сети	84
Введение	85
Основная часть.....	86
Новые тенденции в развитии межфирменной кооперации	86
Определение межорганизационной сети.....	93
Заключение	106
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	107
Рекомендуемая литература	108
Приложения	110

Лекция 4. Причины возникновения и типы межфирменных сетевых структур	122
Введение	123
Основная часть	123
Причины формирования межорганизационных сетей	123
Типы межфирменных сетевых структур	134
Заключение	151
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	151
Рекомендуемая литература	152
Приложения	154
 Лекция 5. Межфирменный стратегический альянс	 159
Введение	160
Основная часть	161
Межфирменный стратегический альянс: многообразие подходов	161
Межфирменные стратегические альянсы в современном бизнесе	166
Заключение	178
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	179
Рекомендуемая литература	181
Приложения	184
 Лекция 6. Цепочки создания ценности и фокальные сети	 185
Введение	188
Основная часть	189
Цепочка создания ценности	189
Фокальные сети	197
Заключение	203
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	205
Рекомендуемая литература	206
Приложения	209
 Лекция 7. Виртуальная организация	 218
Введение	219
Основная часть	219

Виртуальная организация как форма квазиинтеграции	219
Распределение ролей в виртуальной организации	227
Заклучение	236
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	237
Рекомендуемая литература	238
Лекция 8. Кластеры как форма межорганизационного сетевое взаимодействия	240
Введение	241
Основная часть	242
Что представляет собой кластер?	242
Классификация кластеров.....	250
Влияние кластерной политики на конкурентоспособность.....	256
Заклучение	272
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	275
Рекомендуемая литература	276
Приложения	278
Лекция 9. Информационно-коммуникационные технологии в развитии сетевого взаимодействия компаний	279
Введение	280
Основная часть	281
Роль ИКТ в развитии межорганизационных сетей. Информационная инфраструктура	281
Межорганизационные информационные системы: определение, классификация, особенности	291
Заклучение	308
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	309
Рекомендуемая литература	310
Лекция 10. Перспективы развития сетевого взаимодействия компаний в условиях российского рынка	312
Введение	313
Основная часть	313

Особенности институциональной среды и интеграционные процессы в экономике России	313
Возможности и пределы государственной политики по формированию институциональной среды для развития сетевых структур	322
Заключение	327
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	328
Рекомендуемая литература	330
Заключение	332
Вопросы для оценки качества освоения дисциплины	339

1

лекция

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И ЭВОЛЮЦИЯ СЕТЕВОЙ КОНЦЕПЦИИ

В данной лекции прослеживается эволюция сетевой концепции, характеризуются наиболее известные теоретические взгляды на природу межфирменных сетей. В первой части лекции рассмотрены подходы с точки зрения природы организаций, их индивидуальной и групповой динамики. Дана краткая характеристика нескольких доминирующих подходов теории организации, в том числе теории социальных сетей (анализ различных форм взаимодействия между субъектами с точки зрения топологии связей, их устойчивости и влияния на поведение этих субъектов), 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). Далее речь идет о теориях стратегического управления и «управленческом» подходе к анализу феномена сетевого взаимодействия. Акцентируется внимание на междисциплинарном характере исследования сетевых форм взаимодействия компаний, показаны особенности и «точки пересечения» разных подходов.

Содержание лекции 1

Введение	10
Основная часть	11
Организационные науки: основные подходы.....	11
Теории стратегического управления	25
Заключение	36
Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре	37
Рекомендуемая литература	38
Приложения	40

Введение

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 экономике и социологии, в теории управления и социальной психологии. С одной стороны, это хорошо, так как именно на стыках научных дисциплин нередко удается добиться интересных результатов, выдвинуть новые гипотезы и теории. С другой стороны, это сильно запутывает ситуацию, поскольку различия в описаниях и объяснениях одного и того же феномена порой настолько велики, что перерастают в некий «информационный хаос», когда все говорят одними словами о разных явлениях и разными словами об одном и том же.

В принципе сетевой можно назвать любую человеческую деятельность, за исключением уединенной жизни на необитаемом острове, но это нам ничего не дает ни с точки зрения теории, ни с точки зрения практики. Нам придется определить свою позицию в отношении того, что мы будем понимать под сетью. Забегая вперед, скажем пока коротко, что в рамках данного курса лекций будет рассматриваться сетевая координация деятельности экономических агентов. То есть нас интересует сеть как один из **механизмов координации действий экономических агентов**, имеющий свои особенности, отличающие его от других механизмов координации.

Но любые взаимодействия экономических агентов в реальности состоят из взаимодействий отдельных людей и групп людей, преследующих свои интересы и имеющих собственный круг контактов с другими людьми и группами. Соответственно при анализе сетевого взаимодействия нельзя пройти мимо вопросов, касающихся формирования социальных сетей — тем более что инструментарий теории социальных сетей довольно часто применяется для исследований сетевого межорганизационного взаимодействия. Кроме того, в этой лекции мы кратко рассмотрим и другие известные подходы, представляющие интерес для понимания сетевой координации: организационную экологию, новую институциональную экономическую теорию, а также теории стратегического управления.

Основная часть

Организационные науки: основные подходы

Теория организации — одна из наиболее динамично развивающихся в последние десятилетия областей социальных наук. При этом, как это обычно бывает с новой областью знаний, единой, целостной теории организации не существует. Речь идет скорее о совокупности разных концепций, школ, подходов. То есть организационные науки представляют собой комплекс взаимосвязанных отраслей знания о природе организаций, их индивидуальной и групповой динамике. Организационные науки анализируют и моделируют факторы, влияющие на внутриорганизационные и межорганизационные процессы, которые являются результатом взаимодействия людей.

К организационным наукам принято относить прежде всего *теорию организационного поведения* (organizational behavior) и отчасти *теорию отраслевой организации* (industrial organization), предметом изучения в которой выступает «функционирование рынков и отраслей, в особенности — способы конкуренции фирм друг с другом»¹. Все эти теории опираются на представление об организации как о целостной системе. Но целостность и средства ее достижения в разных подходах понимаются по-разному, и для объяснения поведения организаций используют различные методы.

Нас будут интересовать в первую очередь теории организационного поведения (под поведением организации понимается наблюдаемый результат действий и взаимодействий ее членов между собой, а также организации с индивидами, в нее не входящими). Среди них мы выделим несколько доминирующих подходов, каждый из которых по-своему важен для изучения сетевого взаимодействия компаний:

- *теория социальных сетей;*
- *организационная экология;*
- *новая институциональная экономическая теория.*

¹ Кабраль Л.М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс. М.: 2003. С. 17.

Рассмотрим кратко особенности этих теорий и попробуем понять, что каждая из них может дать для изучения интересующего нас феномена.

Теория социальных сетей (social networks) анализирует различные формы взаимодействия между субъектами (индивидами и организациями) с точки зрения топологии связей, их устойчивости и влияния на поведение этих субъектов. Эта теория начала формироваться более 50 лет назад. Первопроходцами стали представители социологии и социопсихологии, которые с самого начала были ориентированы на изучение роли человеческих взаимодействий в развитии любых структур. Поставив вопрос об изучении социальных сетей, они совершили своего рода прорыв: до этого, подобно известному герою комедии, не подозревавшему, что он говорит прозой, люди не задумывались о том, что они включены в конкретные сети взаимоотношений и тем более о том, что эти сети далеко не одинаковы.

Ключевые концептуальные составляющие теории сетевого анализа были заложены Джейкобом Морено. В 1934 г. в США вышла его работа «Кто выживет? Основы социометрии, групповая психотерапия и социодрама». Предлагая использовать сети в сфере групповой психотерапии, Морено ввел в обращение понятие «социограмма» и разработал концепцию *социометрии*¹. При построении социограмм члены группы были упорядочены в видимом пространстве, им приписывались определенные позиции, а выборы (как позитивные, так и негативные) показывались стрелками. Эта идея легла в основу широкого использования теории графов при изучении социальных сетей.

В дальнейшем Алекс Бейвлас² и Харольд Левитт³ сделали еще один важный шаг в развитии теории: они предложили понимать под сетью совокупность *позиций*, а не индивидов. Итоговая модель отношений между позициями, полученная ими в

¹ *Moreno G.L.* Sociometry, Experimental Method and Science of Society. N.Y.: Beacon Science, 1951.

² *Bavelas A.* A Mathematical Model for Group Structures // Applied Anthropology 1948. No. 7 (3).

³ *Leavitt H.J.* Some Effects of Certain Communication Patterns on Group Performance // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1951. Vol. 46. No. 1.

ходе экспериментов, выглядела как основа или тип структуры. В работах А. Бейвласа впервые появляется упоминание о *централи* (когда коммуникации осуществлялись через центральную позицию, определенные задачи выполнялись качественнее и быстрее), а также предложена идея о том, что связи между позициями — это потоки ресурсов.

Существенный вклад в развитие теории социальных сетей в 50-е годы XX в. внесли антропологи (А.Р. Радклифф-Браун, З. Найдел, Дж.К. Митчелл). В работе «Теория социальной структуры» З. Найдел писал: «Мы определяем структуру общества через конкретную популяцию и поведенческие образцы или сети (или системы) отношений, получаемые акторами через выполнение их совместных и взаимных ролей»¹. Существующие в этой структуре подгруппы характеризуются определенными типами взаимодействий, которые поддерживаются всеми участниками подгруппы — данной социальной сети.

В настоящее время широко распространено определение, данное Дж. Митчеллом², который под социальной сетью понимает *специфическое множество связей между агентами внутри определенной группы. Характеристики этих связей могут служить для интерпретации социального поведения задействованных участников*. То есть при изучении любой социальной сети 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. В теории социальных сетей эти взаимодействия и поведение участников в сети определяются структурой и связями.

Н. Нориа и Р. Эклс предложили модификацию определения Дж. Митчелла: «Наиболее общее использование термина “сеть” — это обозначение структуры связей между элементами социальной системы. Этими элементами могут быть роли, отдельные личности, организации, отрасли или даже нации (государства). Их связи могут быть основаны на переговорах,

¹ Nadel S.F. The Study of Social Structure. London: Cohen and West, 1957.

² Mitchell J.C. The Concept and Use of Social Networks // Social Networks in Urban Situation / ed. by Bisevain and Mitchell, 1949.

расположении, дружбе, родстве, власти, экономическом обмене, обмене информацией или на чем-либо еще, что формирует основу связи»¹. В этом определении обратим особое внимание на слово «система» (оно есть и в определении З. Найдела). Как известно, под системой (греч. *systema* — целое, составленное из частей) понимают множество элементов, между которыми существуют связи и взаимодействия и которые неким образом отделены от окружающей среды (окружения)². Границы системы определяются наличием высокой интенсивности взаимодействия между элементами внутри системы, существенно превышающей интенсивность контактов между ними и элементами внешней среды. То есть мы имеем дело с социальной сетью тогда и только тогда, когда частота и интенсивность взаимодействий между некой группой индивидов по поводу определенного вида деятельности существенно превышает частоту и интенсивность аналогичных взаимодействий между ними, и аутсайдерами (внешней средой).

Как принято считать, социологическое понятие социальной сети впервые было включено в экономический анализ М. Грановеттером. С его точки зрения, всякое действие экономического агента осуществляется в конкретной функционирующей системе социальных отношений, которые как облегчают, так и ограничивают его возможности производства стоимости или поиска (присвоения) ренты. Эта система социальных отношений может быть охарактеризована с экономической точки зрения ее социальным капиталом.

М. Грановеттер определяет социальную сеть как объединение трех составляющих:

- совокупность позиций;
- связи (отношения);
- потоки ресурсов.

¹ Nohria N., Eccles R. Face-to-Face — Making Network Organizations Work / (eds.) N. Nohria et al.: Networks and Organizations. Boston, MA, 1992.

² Слово «система» в греческом языке имеет довольно много значений, в том числе: сочетание, составление, соединение, организм, устройство, организация, союз, строй, руководящий орган. Заметим, что практически все эти значения в нашем случае применимы, более того — очень полезны для понимания сути межорганизационных сетей. Очень важно помнить при этом вывод, сделанный еще Аристотелем: целое (т.е. система) не сводимо к сумме его составных частей.

Он также говорит о социальном капитале — совокупности отношений и активов, размещенных в данной сети. Это близко к определению П. Бурдьё, который первым предпринял систематический анализ социального капитала и определил его как «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, которые связаны с включением в прочные сетевые или более-менее институционализованные отношения взаимных обязательств или признаний». Понятие социального капитала довольно существенно для понимания преимуществ сетевой координации. Он складывается из двух составляющих: во-первых, социальные взаимоотношения сами по себе открывают индивидам доступ к ресурсам группы; во-вторых, качество социального капитала определяется качеством этих ресурсов. Потенциальный социальный капитал, которым обладают отдельные индивиды, может быть реализован только через связи между ними. Другими словами, социальный капитал возникает тогда, когда отношения между людьми направлены на облегчение совместных действий. В этом случае индивиды получают определенные выгоды от постоянного участия в группах с целью создания некоторого ресурса. «Выгода, которая аккумулируется благодаря членству в группе, является базисом возможной солидарности»¹.

Сети с очевидностью подразделяются на межличностные и межорганизационные. Межличностные сети являются предметом изучения социологии и психологии, а для нас они представляют интерес потому, что наличие межличностной социальной сети — необходимое условие возникновения любой межорганизационной сети (в дальнейшем мы вернемся к этому вопросу и обсудим, почему это условие, будучи необходимым, не является достаточным).

Предложение учитывать характеристики социальных сетей при изучении экономической деятельности быстро нашло отклик в научной среде, и в дальнейшем положения, высказанные М. Грановеттером, были развиты и отчасти переосмыслены представителями разных научных направлений. Междисци-

¹ Bourdieu P. The Social Space and the Genesis of Groups // Social Science Information. 1985. Vol. 24. No. 2.

плинарная теория социальных сетей развита в работах С. Берковица, С. Вассермана, Б. Веллмана, П. Марседена, Л. Фримана, Д. Ноука и множества других исследователей. Привлекательность сетевой концепции и соответствующий рост числа ее сторонников объясняется прежде всего ее широкой эмпирической применимостью, дающей выход на междисциплинарные теоретические обобщения. Особое значение для эмпирических исследований имеет использование теории графов (приложение 1.1).

Роль инструментария теории графов в изучении сетей, а также базовые понятия теории сетей, структурные и локальные свойства социальных сетей и целый ряд других вопросов компактно представлены в третьей главе учебника «Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты» [Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006].

Актор — социальная единица, субъект экономических или социальных отношений.

Группа — набор акторов, чьи отношения можно измерить.

Подгруппа — выделенный в рамках конкретной группы более узкий набор акторов, для которых характерен особый тип связи друг с другом. Подгруппы могут взаимодействовать между собой.

Отношения — набор связей определенного типа между акторами.

Структура сети характеризует наличие или отсутствие определенного формального или реального взаимодействия между акторами.

Организационная экология (организационная демография, популяционная экология) — еще один подход, который внес существенный вклад в изучение сетевого взаимодействия. Он возник в конце 70-х годов и стал своего рода ответом на теорию *организационной динамики*, согласно которой главную роль в развитии играют менеджеры, их сознательно и целенаправленно принимаемые стратегические решения. Более широкую основу экологического подхода образует *эволюционная теория*, которая подчеркивает исторически обусловленный характер изменений.

Точкой отсчета в развитии теории принято считать появление статьи М. Хэннана и Дж. Фримана «Популяционная экология организаций», определивших организационную экологию как науку о динамике организационных сообществ, исследующую конкурентную организационную среду и процессы, связанные с возникновением и «смертью» фирм, а также с «естественным отбором» на уровне организаций. Сторонники этой теории активно используют биологическую терминологию и проводят аналогии с процессами, происходящими в природе. Особый акцент сделан на том, что существование многообразных организационных форм (как и в природе) является результатом «естественного отбора» в ходе рыночной конкуренции, и одной оптимальной организационной формы нет и быть не может — в разных условиях оптимальными будут разные формы. «С точки зрения популяционной экологии оптимизирующей силой выступает именно среда. Независимо от того, в какой мере отдельные организации сознательно к ней адаптируются, среда отбирает оптимальные комбинации организаций. Таким образом, если здесь и существует какая-либо рациональность, то это “рациональность” естественного отбора»¹. Соответственно действия, которые представляются оптимальными отдельному участнику рынка, могут быть совсем не оптимальными с точки зрения, например, отрасли в целом. То есть принцип «коллективной рациональности» в рамках экологического подхода признается господствующим над «индивидуальной рациональностью» отдельной организации, менеджмент которой принимает решение следовать той или иной стратегии. Будет ли избранная стратегия пригодна — вопрос, ответ на который зависит от множества внешних сил, скорости и характера изменений, происходящих на рынке, а не только (и не столько) от менеджмента отдельной организации.

При таком подходе естественным становится перенос акцента с изучения отдельных организаций на изучение *популяций (populations of organizations)* — совокупностей организаций, относительно сходных по типу и уязвимости по отношению к

¹ Hannan M., Freeman J. The Population Ecology of Organizations // American Journal of Sociology. 1977. Vol. 82. No. 5.

изменениям среды. Развитие носит *интерактивный* характер и зависит от того, как приспосабливаются к изменениям другие организации данной и смежных популяций. Соответственно достойны пристального изучения не только крупные организации, но и совокупности малых и средних предприятий; именно эти совокупности и их динамика стали предметом внимания организационной экологии.

Благодаря многочисленным эмпирическим исследованиям, проведенным сторонниками этого подхода, мировое научное сообщество получило значительный массив данных о разных формах взаимодействия организаций, в том числе о большом числе сетевых форм. Это послужило дополнительным стимулом к их изучению. При этом стали обнаруживаться и такие формы сетевого взаимодействия, которые не укладываются в понятие популяции как совокупности фирм, обладающих гомогенной организационной формой и выполняющих сходные виды деятельности. Некоторые из таких форм будут рассматриваться в рамках нашего курса.

Организационная экология привнесла в теорию организаций еще несколько важных понятий. Прежде всего это идея о том, что каждая популяция занимает свою *рыночную нишу*, определяемую комбинацией ресурсов разного уровня (социальных, экономических и политических), в которой конкретная организация может воспроизводиться в первую очередь благодаря конкурентным преимуществам популяции перед другими популяциями. Это выводит на большой круг вопросов, касающихся конкуренции между популяциями и сообществами популяций. Позже мы более подробно поговорим, например, о конкуренции «альянс против альянса».

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 возникновения¹. Структурная инерция

¹ *Stinchcombe A.L.* Social Structure and Organizations / (ed.) J. March. Handbook of Organizations: Chicago, IL: Rand McNally, 1965. P. 142—193.

формируется под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. К первым относятся:

- ранее сделанные инвестиции в специфические активы и навыки;
- ограниченные возможности сбора и обработки информации;
- негативные политические реакции на нарушения равновесного состояния во внутриорганизационном распределении ресурсов;
- установившиеся в организации нормативные порядки.

Вторые проявляются через действие административных и финансовых барьеров входа на рынок и выхода с него; давление со стороны других организаций, имеющих сходную структуру; возникновение проблем легитимации организационных форм.

С точки зрения современной экономической теории данный феномен можно трактовать как частный случай проявления *зависимости от предшествующего развития* (path dependence), когда разнообразие будущих осуществимых траекторий в значительной степени зависит от того состояния, в котором находился объект на более ранних этапах своего развития: технологической системы, совокупности правил (институтов) и т.д. В этом организационная экология наиболее явно смыкается с институциональным подходом, который имеет особое значение для характеристики сетей как механизма координации экономических агентов.

Как известно, **новая институциональная экономическая теория** — направление в общественных науках, которое уделяет внимание влиянию институтов и их взаимодействий на общество и его различные структуры. Фраза «институты имеют значение», которая сначала многими воспринималась с изрядной долей иронии, стала практически «летучей» и используется при каждом удобном случае множеством экономистов и менеджеров.

Знаменитая работа Р. Коуза «Природа фирмы», которую принято принимать за точку отсчета нового этапа в понимании фирмы как экономического агента, оспорила общепринятый взгляд на организацию как неделимую единицу, типовой эле-

мент, служащий проводником действия рыночных механизмов. Р. Коуз положил начало формированию новой парадигмы, в рамках которой организации рассматриваются как субъекты, имеющие сложную внутреннюю структуру и индивидуальные черты. Этим определяется их позиция в отрасли, наличие или отсутствие у них конкурентных преимуществ, рыночной власти, мотивов к сотрудничеству с другими экономическими агентами.

Несомненной заслугой Р. Коуза стало предложение понимать *фирму* и *рынок* как альтернативные механизмы управления хозяйственной деятельностью, а критерием выбора между ними сделать разницу в величине *транзакционных издержек*. Такой подход впервые позволил дать ответ на вопрос, почему собственность на отдельные производственные активы так часто консолидируется в форме единого юридического лица. Фирма возникает и оказывается устойчивой, если издержки использования рыночных механизмов (т.е. издержки на поиск информации, на согласование цен, условий контракта, на юридическую защиту контракта и т.п.) оказываются выше, чем издержки, связанные с волевым решением предпринимателя (прежде всего с необходимостью принятия решений в условиях неполноты информации). Таким образом, в теории транзакционных издержек фирма выступает как инструмент экономии средств на поиск информации, спецификацию прав собственности, заключение договоров и поддержание их дееспособности.

Важную роль сыграли труды О. Уильямсона, который осмыслил целый ряд идей, появившихся в 30—40-е годы, и выдвинул совокупность предпосылок, включая идеи об ограниченной рациональности экономических агентов¹, о специфичности активов и оппортунистическом поведении, о наличии «провалов рынка», вызываемых оппортунизмом субъектов, преследующих свои личные интересы. Эти предпосылки впервые позволили изучать сравнительную экономическую эффективность разных организационных форм.

¹ Как известно, в данном случае О. Уильямсон опирался на положения об ограниченности рационального действия рыночных игроков («актеров»), выдвинутые Г. Саймоном [Simon, 1947; Simon, 1982]

Ограниченная рациональность — это ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации.

Специфический актив (ресурс) — актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений.

Оппортунистическое поведение — поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства.

Провал рынка — ситуация, когда рынок не справляется с задачей эффективного распределения ресурсов и требуется вмешательство государства.

Контракт — определенный набор правил и механизмов их реализации.

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.

Сосредоточившись на анализе фирмы как субъекта экономической активности, представители новой институциональной экономической теории довольно долго обсуждали и исследовали те факторы, которые делают предпочтительной организацию хозяйственной деятельности посредством внутрифирменных операций, сравнивая их с организацией по-

средством рыночных сделок. Однако довольно скоро обнаружилось, что в дихотомию «фирма — рынок» не вписывается целый ряд явлений, наблюдаемых в современной экономике.

Первые работы экономистов, нацеленные на устранение обнаруженной проблемы, появились в начале 70-х годов и в основном относились к институциональной традиции (например, [Alchian, Demsetz, 1972; Williamson, 1975]). В них был сделан акцент на анализе *контрактных взаимодействий*, при этом существенное внимание уделено проблеме структуризации взаимодействий как внутри фирмы, так и между фирмами. Важную роль в этом анализе сыграли работы И. Макнейла [Macneil, 1974; Macneil, 1978], определявшего контракт как «обещание или набор обещаний, нарушение которых влечет за собой правовые санкции или исполнение которых право в некоторых случаях признает как обязанность» [Macneil, 1974. P. 692]. В зависимости от ситуаций, в которых намечаются и осуществляются обмены и, соответственно, возникает необходимость в обеспечении более или менее длительной координации действий агентов, заключаются разные типы контрактов, которые принято делить на *классические*, *неоклассические* и *отношенческие* [Williamson, 1996. P. 128—132].

Предложение использовать *контрактный подход* в качестве методологического принципа анализа экономической организации стало важным шагом к анализу не только фирмы, но и остальных форм организации хозяйственной деятельности на современных рынках, в том числе устойчивых форм кооперации экономических агентов. «Достоверная контрактация, — отмечает О. Уильямсон, — в значительной степени есть ситуация дальновидной контрактации, при которой стороны смотрят в будущее, осознают риски и вырабатывают ответные меры по их снижению, делая все это в целях достижения взаимной выгоды» [Williamson, 2003. P. 85]. Подобные гарантии, подчеркивает он, редко принимают форму денежных обязательств, вместо этого применяются такие механизмы управления, как раскрытие информации, откровенные обсуждения проблем, частный порядок разрешения споров, которые помогают участникам сделки преодолевать разногласия и дово-

дить дело до конца. Получается, что «изучение контрактных отношений включает в себя нечто большее, чем простое исследование дискретных рыночных сделок, с одной стороны, и иерархической организации — с другой» [Williamson, 1996. Р. 149]. О. Уильямсон ввел понятие координирующих структур (governance structures), определил их как «институциональные способы организации транзакций [Williamson, 1979. Р. 234] и выделил рыночный, иерархический и промежуточные способы организации.

Вводя далее три измерения, характеризующие каждую транзакцию (неопределенность, частоту осуществления и степень специфичности вовлеченных инвестиций и активов), и охарактеризовав их воздействие на выбор адекватного типа контракта, опосредующего транзакцию, — классического, неоклассического и отношенческого, — он делит координирующие структуры на три класса:

(1) рыночную координацию осуществления (заключения и исполнения) классических контрактов;

(2) трехстороннюю координацию неоклассических контрактов;

(3) отношенческую контрактацию, в том числе:

- двустороннюю координацию посредством обязывающих контрактов;

- объединяющую координацию путем интеграции (переход к координации транзакций внутри организации).

На наш взгляд, это деление может лежать в основе понимания сети как механизма координации. Об этом мы поговорим позднее, а пока только приведем предложенное В. Тамбовцевым понятие *механизма координации как совокупности дополняющих друг друга институтов и обуславливаемой ими дискреционных решений индивидов, обеспечивающей регулирование их различных взаимодействий и улучшающей условия обменов*. Отметим при этом, что В. Тамбовцев и ряд других ученых придерживаются мнения, отличного от мнения О. Уильямсона, который считает, что рынки и иерархии являются двумя главными альтернативами, а другие координирующие структуры представляют собой «гибрид рынка и иерархии», «смешанные» формы, определяе-

мые существованием некоей промежуточной степени взаимозависимости их участников [Williamson, 1991]. При этом в качестве «смешанной» модели О. Уильямсон рассматривал лишь парные отношения на примерах франчайзинга и совместных предприятий. Как он признавал, теория «быстро проскакивала проблемы сетевых отношений» ввиду увлеченности дуальными отношениями [Williamson, 1996. P. 230].

В. Тамбовцев предлагает выделять самостоятельные *механизмы координации (МК)* — МК «Рынок», МК «Иерархия» и МК «Сеть», каждый из которых однозначно характеризуется набором критериев, включающих тип базового контракта, характеристики предметов обмена (доступность, тип экономического блага и т.п.), тип механизма принуждения контрактов к исполнению, доступность контрактации, уровень защищенности прав собственности на предметы обмена, способ координации действий по распределению и определению направлений использования ресурсов, стимулы к эффективному использованию ресурсов, а также интенсивность регулирования взаимодействий.

О. Уильямсон считает, что альтернативные структуры управления различаются, во-первых, по использованию инструментов стимулирования и контроля, и, во-вторых, по способности к *адаптации* [Williamson, 1991]. Об адаптации, как центральной проблеме экономической организации, еще в 30-е годы XX века писал Ч. Барнард [Barnard, 1938], а несколько позже — Ф. Хайек [Hayek, 1945]. Ф. Хайек делал акцент на спонтанную адаптацию посредством механизма рынка, а Ч. Барнард — на *кооперативную адаптацию* «сознательного, обдуманного, целенаправленного» типа. Именно работу Барнарда о кооперативной адаптации О. Уильямсон позже назовет «крутым поворотом в теории организации» [Williamson, 2003. P. 81].

За первооснову классификации структур управления сделками О. Уильямсон предложил брать прежде всего степень автономности их участников, а для выбора между разными структурами управления выдвинул идею *дифференцированной состыковки* [Williamson, 2003], о которой мы будем говорить в следующей лекции. В этом он сходится с Ричардсоном, чья статья [Richardson, 1972] считается одним из источников *ресурсного*

подхода к пониманию фирмы. При рассмотрении фирмы и тех факторов, которые определяют ее существование, Ричардсон акцентировал внимание на различных видах хозяйственной деятельности, которые могут быть сходными, дополняющими или разнородными (исследования и разработки, производство, продвижение продукции и т.д.). Он выдвинул идею о том, что при выборе между рынком и фирмой решающими являются потенциальные способности (*capabilities*) осуществлять те или иные виды деятельности так, чтобы достигать максимума прибыли. Двигаясь дальше в своих рассуждениях, Ричардсон к двум «стандартным» способам координации хозяйственной деятельности — «иерархическому» внутрифирменному планированию и «стихийной» рыночной координации — добавляет механизм координации, основанный на кооперативных взаимодействиях фирм. Заметим, что здесь Уильямсон и Ричардсон расходятся во мнениях: первый говорит о «смешанных», «гибридных» структурах, второй — об особом, отдельном механизме координации. Дискуссия о том, какая из двух позиций верна, продолжается до сих пор. Мы еще вернемся к этому спору, а пока отметим, что ресурсный и контрактный подходы не стоит считать полными антиподами. В дальнейшем мы обсудим, как элементы ресурсного подхода могут быть интегрированы в анализ в рамках новой институциональной теории, которую мы возьмем за основу при изучении межорганизационных сетей.

Теории стратегического управления

Обратимся теперь к еще одному блоку теорий, который невозможно игнорировать, говоря об изучении межорганизационных сетей, — к теориям стратегического управления.

Как и в случае с теорией организации, не существует единой, целостной теории стратегического управления. Речь идет о совокупности разных концепций и школ (выделяют, в частности, десять «школ стратегий» по Г. Минцбергу¹) в

¹ Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб.: Питер, 2001.

междисциплинарной области исследований. Тем не менее это именно теория, имеющая собственный предмет, который состоит в выяснении *природы и механизмов создания конкурентных преимуществ организаций, обеспечивающих им присвоение экономических выгод, недоступных соперникам*. Тогда изучение межорганизационной сети как механизма координации можно рассматривать в качестве одного из важных блоков в рамках данной теории. В последние годы это подтверждается все более явно. Формируется *сетевая концепция стратегического управления*, которую, наряду с концепциями *стратегии как революции* (Г. Хамел, К.К. Прахалад)¹, *«подрывных технологий»* (К. Кристенсен)² и *динамических способностей* (Д. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен)³, следует признать одним из главных направлений развития современной парадигмы теории стратегического менеджмента.

Все эти направления опираются на исходные концепции, определения и методологии, заложенные в начале 60-х годов прошлого века в работах А. Чандлера, К. Эндрюса и И. Ансоффа. А. Чандлер сформулировал ставшее классическим понимание стратегии как «установления основных долгосрочных целей и задач предприятия и выработка программы действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей»⁴. К. Эндрюс выдвинул идею о том, что экономическая стратегия есть соответствие между характеристиками фирмы (ее сильными и слабыми сторонами) и рыночными возможностями, благодаря которым она успешно адаптируется к внешней среде⁵. И. Ансофф создал школу планирования⁶, которая в меньшей степени выдержала проверку временем, однако мно-

¹ Hamel G. Strategy as Revolution. Harvard Business Review, 74 (4): 69—82; Hamel G. Leading the Revolution. Plume: N.Y., 2002; Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. М.: Олимп—Бизнес, 2002.

² Кристенсен К.М. Динамика инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

³ Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. No. 7. P. 509—533.

⁴ Chandler A.D. Strategy and Structure. Cambridge, MA, 1962.

⁵ Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy. Homewood, IL, 1972.

⁶ Ansoff I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. N.Y., 1965.

гие его идеи в трансформированном виде также «работают» на развитие теории до сих пор.

Для нашего курса интересен современный этап развития теории стратегического управления, и в рамках данной лекции мы будем говорить о *сетевой концепции стратегического управления*, остальные же этапы и концепции, с 60-х годов до наших дней, довольно подробно описаны в монографии В. Катькало «Эволюция теории стратегического управления». В этой же монографии мы находим раздел, в котором рассматривается сетевая концепция в менеджменте и обращается внимание на то, что «исторически межорганизационные образования не новы для практиков и теоретиков эффективных хозяйственных форм» [Катькало, 2006].

Безусловно, сети предприятий нельзя считать новым феноменом: как хорошо известно, уже в средние века существовали разные формы взаимодействия между экономическими агентами. В Европе XVIII в., например, была заметной роль «купца-координатора», организовывавшего, по меткому определению Ф. Броделя, «рассредоточенное производство». (Некоторые современные исследователи вспоминают и более «крупные» и ранние образования, такие как Ганзейский союз городов или даже союз 20 городов-государств Древней Греции для борьбы с Персией.)¹ При известных допущениях можно сказать, что сетевой принцип взаимодействия сопровождает отношения в человеческом обществе с самых первых стадий его возникновения.

Вопросы кооперации в том или ином виде изучались и в XIX в., и в первой половине XX в. Тем не менее волна интереса специалистов по стратегическому управлению к проблематике сетевого взаимодействия, как и в организационных науках, стала нарастать только в последние десятилетия, по мере увеличения изменений на мировых рынках. С одной стороны, устойчивые и долгосрочные объединения с двумя и более участниками перестали быть «экстравагантным управленческим решением». С другой стороны, само выживание организаций

¹ *Smith K.G., Carroll S.J., Ashford S.J. Intra- and Interorganizational Cooperation: Toward a research Agenda // Academy of Management Journal. 1995. No. 1.*

на быстро меняющихся рынках стало все сильнее зависеть от гибкости и адаптивности, что вызвало эксперименты крупных компаний по созданию «плоских» внутрифирменных структур, а также инициативы организаций самых разных размеров по созданию устойчивых коалиций, позволяющих расширить ресурсные возможности при сохранении гибкости.

Ненадолго отклонимся от основного предмета нашего обсуждения и скажем несколько слов о теоретических работах по проблематике *внутрифирменных* сетевых структур, которая в дальнейшем не будет рассматриваться в нашем курсе.

Анализ внутрифирменных сетей явился, по сути, одним из направлений изучения эволюции организаций, точнее — тенденций децентрализации крупных компаний. Одной из первых работ этого направления стала изданная в 1965 г. статья Дж. Форрестера [Forrester, 1965], в которой он прогнозировал построение организаций вокруг «центров прибыли», напоминающих внешние бизнес-единицы своим взаимодействием на основе «рыночных» цен. В контексте нашей тематики интересны также вопросы, касающиеся так называемых матричных структур, впервые поднятые в 60-х годах прошлого века. Так, Шалл в своей работе [Shull, 1965] довольно четко охарактеризовал непривычную для того времени организационную структуру «матричной организации» и показал, в чем ее относительные преимущества и в каких условиях она оказывается наиболее востребованной. Он определил сущность матричной концепции, подразумевающей организацию работы подразделений по проектному принципу. Смешанный, функционально-матричный подход в его понимании означает, что, наряду с функциональными подразделениями, важную роль в организации начинают играть проекты — вокруг них строятся команды, успехи или неудачи конкретных проектов существенно влияют на результативность организации. Роль функциональных единиц при такой организации сводится к поставке участников для этих проектов. Преимущества такой организации — персонифицированная ответственность за результат, быстрое распространение знания внутри компании, повышение мотивации развития сотрудников, увеличение

гибкости в использовании ресурсов. Наиболее пригодной матричная структура является, прежде всего, когда очень велики масштабы и трудоемкость задачи (не случайно матричная структура была впервые внедрена NASA для решения задачи по высадке человека на Луне). Если решение поставленной задачи невозможно без всесторонней координации различных функций, проектная структура крайне полезна, иногда просто необходима. Классический пример — вывод на рынок нового продукта. Кроме того, матричная структура хороша для решения нетривиальных задач, когда необходимо задействовать все имеющиеся в организации ресурсы и, возможно, комбинировать их совершенно неожиданными способами. В то же время структуры такого рода, как хорошо показано в известной книге Томаса Дж. Питерса, Роберта Х. Уотермана «В поисках совершенства: уроки самых успешных кампаний Америки» [Питерс, Уотерман, 2005], имеют свои ограничения. Авторы показывают, что матричные структуры успешно применялись такими компаниями, как Hewlett Packard, IBM, 3M, но обращают внимание на два очень важных момента. Во-первых, матричная структура работает только в том случае, если она предельно четко спроектирована и лишена избыточного формализма. Во-вторых, главным условием успеха в использовании такой структуры является присущий компании уникальный культурный климат, характеризующийся такими особенностями, как фанатичная приверженность качеству, поощрение инициативы, колоссальная роль неформальных коммуникаций. Как правило, формирование такого климата является заслугой основателя или лидера организации. В компании, не сумевшей создать такой благоприятный внутренний климат, внедрение элементов матричной структуры не повышает ни эффективность, ни гибкость, а ведет лишь к усложнению и запутанности организационной структуры.

Что касается межорганизационных отношений, то, как мы уже сказали, интерес к ним специалистов в области стратегического управления резко возрос только тогда, когда они стали занимать важное место в стратегиях организаций, обретая при этом новое качество. После Второй мировой войны

отличительной чертой большинства отраслевых рынков было бурное развитие массового потребления стандартизированной продукции, поэтому при определении стратегий развития для экономических агентов на первый план вышли соображения, связанные с характеристиками производства (в терминах производственных издержек и оптимизации использования ресурсов). Основной акцент в стратегиях компаний был сделан на автономный рост, что хорошо согласовывается с соображениями Р. Коуза и его последователей о преимуществах иерархической формы координации. В деятельности предприятий этого периода (40—60-е годы прошлого века) четко разделялись собственно производство и сбыт, при доминирующем значении соображений производственного характера.

Однако уже в 60-е годы такая логика развития стала обнаруживать свою ограниченность, хотя первоначально это касалось только небольшого числа «развитых» национальных рынков. С ростом числа компаний и многообразия предлагаемых ими продуктов все большее место в системе стратегических приоритетов стала занимать диверсификация предложения как способ привлечения потребителей, изменивших свое поведение и предъявляющих все более жесткие требования к характеристикам товаров. К этому периоду относится рост внимания к управленческим стратегиям, основанным на идее синхронизации закупочной, производственной и сбытовой деятельности внутри фирмы как хозяйственной единицы. Синхронизация реализовывалась с опорой на прогнозное планирование и оценку результативности с учетом величины издержек. Данному подходу соответствовало стремление к снижению элементов стихийности в межфирменных взаимоотношениях и установлению долгосрочных кооперационных связей, позволяющих участникам взаимодействия расширять горизонт прогнозирования¹.

В результате в 1972 г. Ричардсон уже имел все основания писать о существовании в мировой экономике «плотной сети

¹ В качестве характерных свойств кооперативных взаимодействий выступает предоставление одним экономическим агентом другому обязательств и гарантий относительно своего будущего поведения.

кооперирования, ... с помощью которой фирмы связаны между собой» [Richardson, 1972. Р. 883], о формировании своеобразного континуума структур управления межфирменными взаимодействиями, определяемого как «сложные и взаимосвязанные между собой кластеры, группы и альянсы, в которых кооперация представлена полно и формализованно» [Richardson, 1972. Р. 887]. Катализаторами для опережающего развития сетевых структур выступили такие новые черты отраслевых рынков, как обострение конкуренции и ее перемещение на глобальный уровень, усложнение производственной и коммерческой деятельности компаний, высокая неопределенность их внешней среды, возникновение роли информации как важного ресурса, повышение значения фактора времени, рост числа предлагаемых продуктов и услуг при одновременном снижении жизненных циклов и росте темпов инноваций. Вкупе с технологическими изменениями это существенно изменило соотношение уровней транзакционных издержек, возникающих при реализации разных форм координации, и «вывело из тени» сетевой способ взаимодействия.

Можно сказать, что взрыв пионерных работ, в которых рассматривалась эта проблематика, произошел в первой половине 80-х годов. В работах таких авторов, как К. Имаи, Х. Итами, Р. Майлз, Г. Торелли, Ч. Сноу и ряд других впервые обсуждались закономерности развития и основные характеристики сетевых межфирменных структур в контексте бизнес-стратегий. В марте 1986 г. журнал *Business Week* посвятил «пустотелой корпорации» (*hollow corporation*) тему номера, после чего интерес к сетям компаний резко возрос. К началу 1990-х годов, пишет В. Катькало, библиография специальных работ по общим вопросам сетевых структур и их разновидностям стала весьма обширной, а тема исследований — модной. Тогда же первыми в России интерес к «предпринимательским сетям» проявили ученые ИМЭМО РАН. Статья А. Стерлина и А. Ардишвили, опубликованная в журнале МЭМО в 1991 г., стала первой российской публикацией по сетевому взаимодействию.

Поток работ по сетям, опубликованных за последние 30 лет, отличается большой разрозненностью подходов, что со-

ответствует междисциплинарной природе и сложности самого предмета исследований. Этот поток публикаций неоднократно пытались классифицировать. Хорошо известно предложение Р. Осборна и Дж. Хагедорна сгруппировать работы по сетям, опубликованные в 80—90-е годы XX века, в три основных типа, для которых приоритетны, соответственно, вопросы экономической теории, корпоративной стратегии и межорганизационных отношений. Осборн и Хагедорн акцентировали внимание на том, что эти три типа на момент опубликования работы (1997 г.) мало взаимодействовали между собой. В. Катъкало предлагает другую классификацию научной литературы, говоря о блоках, посвященных неэкономическим трактовкам сетевой организации, сетевой структуре как новой организационной форме и сетевому подходу в маркетинге. Неэкономическое направление мы уже обсуждали в первой части нашей лекции, когда говорили о работах в области социологии, антропологии, психологии. Два других направления мы охарактеризуем в заключительной части лекции.

Сетевая структура как организационная форма. Основоположниками данного подхода признаны Р. Майлз и Ч. Сноу, которые уже к началу 1990-х годов концептуализировали сетевые структуры как стратегическое организационное решение. Изучив значительное число кейсов и взяв за основу идею «ответствия» организационной формы условиям конкретной внешней среды, они предложили считать межфирменные сети новым этапом в эволюции организационных структур: линейная — функциональная — дивизиональная — матричная — сетевая. Главной особенностью сетевой структуры они считали то, что местом ее возникновения являются глобальные турбулентные рынки, а механизм функционирования видели в агрегировании фирмой — брокером временных структур, предполагающих обмен информацией между участниками в качестве основы доверия и координации. Общим отличием сетевых структур по Майлзу и Сноу является также использование коллективных активов нескольких экономических агентов, расположенных на разных стадиях цепочки создания ценности — в отличие от «традиционной» ситуации, когда все акти-

вы, необходимые для создания продукта, сосредоточиваются в рамках одной организации или эксклюзивного контракта. В управлении ресурсами преобладают рыночные механизмы, а участники сети отличаются проактивным поведением с целью улучшения продукта или услуги, т.е. не просто выполняют контрактные обязательства, а готовы к дополнительным «вложениям» в совместный результат.

Р. Майлз и Ч. Сноу создали также первую четкую классификацию сетевых форм, которая многими признается как классическая, и показали, что сетевые структуры вообще и каждый из выделенных ими типов сетевых структур, в частности, обладают сравнительными преимуществами и недостатками, что делает их предпочтительными только для конкретных условий и определенных отраслей.

Маркетинг взаимоотношений (сетевой подход в маркетинге). Начало формированию сетевого подхода в маркетинге было положено в середине 1970-х годов группой ученых из Европы, основавших международное сообщество IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group). В настоящее время эта влиятельная группа ученых и преподавателей является одним из наиболее развитых в мире исследовательских сообществ, изучающих сетевое взаимодействие.

С момента своего образования группа IMP продвигала идею о роли взаимоотношений в объяснении поведения организаций. Первой работой группы было крупномасштабное исследование взаимоотношений в промышленных цепочках поставок в Европе. В дальнейшем представители IMP Group в целом ряде работ исследовали природу межфирменных взаимоотношений, в том числе — взаимоотношения в сетях компаний. Исследователи поставили под сомнение традиционные взгляды в маркетинге, сместив основной акцент с операционных составляющих (отдельных функций) маркетинговой деятельности одной фирмы на построение клиентоориентированной управленческой модели. Тем самым было положено начало новой исследовательской платформе *маркетинга взаимоотношений*. В центре внимания концепции оказались стратегии управления поставщиками, внутрифирменный мар-

кетинг, многообразные отношения в каналах дистрибуции, непосредственные формы и методы коммуникаций с конечным потребителем на всех без исключения (а не только на потребительских) рынках.

Именно в области маркетинга взаимоотношений лежат интересы большинства российских исследователей, прицельно занимающихся вопросами сетевого взаимодействия организаций. Наиболее интенсивно такие исследования ведутся в Высшей школе менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (кафедра маркетинга) и на факультете менеджмента ГУ ВШЭ (кафедра стратегического маркетинга). В 2006 г. был инициирован проект Сеть мастерства «Развитие форм межфирменной кооперации: сети и взаимоотношения» — кооперативное объединение, имеющее целью расширение и совершенствование российских исследований в области сетей и партнерских отношений. Сейчас эта сеть объединяет около 100 исследователей из российских и зарубежных университетов и оказывает заметное влияние на исследования сетевых взаимодействий в России, объединяя разрозненные исследовательские и образовательные инициативы вокруг общей программы и создавая общую площадку для их совместного обсуждения с участием научного сообщества и бизнеса. Заметим, что именно учеными, представляющими направление маркетинга взаимоотношений, подготовлена наиболее основательная русскоязычная публикация, в которой дан подробный анализ вклада разных научных направлений в понимание сетевой межфирменной кооперации, ее достоинств и недостатков [Третьяк, Румянцева, 2003]. Авторы статьи проанализировали динамику и формирование парадигмы сетевого взаимодействия и предложили классификацию теорий, внесших наиболее существенный вклад в развитие сетей (приложение 1.2).

Несмотря на различия между подходами, о которых мы говорили в этой лекции, их вряд ли целесообразно противопоставлять друг другу. Скорее можно говорить об отчетливо выраженной тенденции к их взаимному проникновению и обогащению. Например, основным различием между экономико-теоретическим и «управленческим» подходом обычно считают

тот факт, что интересы специалистов по управлению сводятся к более детальному описанию феномена сетевой организации с позиции изменяющихся процессов, структур, границ, новых правил управления. Здесь важен сам *принцип* сетевого взаимодействия, будь это управление внутрифирменной сетью, франчайзинговой сетью или виртуальной организацией. Экономико-теоретический подход акцентирует внимание на сравнительной эффективности и результативности разных способов координации, конкурентных преимуществах и извлекаемых сторонами рентах. В экономической теории имеют существенное значение 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. Но при сравнении любого подхода обнаруживается множество пересечений. Так, теоретики маркетинга взаимоотношений Х. Хокансон, Й. Йохансон, М. Форсгрэн и др. [Forsgren et al., 1995; Håkansson, Johanson, 1993] при анализе промышленных сетей опираются на социологическое определение сетей и анализируют альтернативные структуры управления, сравнивая их с точки зрения внешних и внутренних сил (в смысле норм и интересов). Приведем еще один пример. В стратегическом менеджменте существует известное определение Джонса—Хистерли, где говорится о сетевом способе управления или сетевом способе организации как проявлении «межфирменной координации, характеризующейся неформальными социальными системами, по сравнению с бюрократическими структурами внутри фирм и формальными контрактными взаимоотношениями между ними» [Jones, Hesterly, Orgatti, 1997. P. 913]. Несложно убедиться, что это определение также перекликается и с «неэкономическим» подходом, и с описанным выше подходом О. Уильямсона. В свою очередь, представители экономической социологии в последние годы интегрировали в свой теоретический аппарат многие наработки «внешних» для них экономических и управленческих подходов.

Это не случайно. Изучение сетевого взаимодействия компаний — та область, где особенно важен междисциплинарный

характер исследований, предполагающий обмен мнениями и взаимное обогащение. Это способствует выделению наиболее общих черт и проблем, а также выработке консенсуса по поводу тех вопросов, которые ставит сетевой способ организации, но все же не отменяет необходимости выбора каждым той теоретической платформы, которая будет взята за основу. То же самое касается любых определений, классификаций, оценок, а также базовых предпосылок, положенных в основу того или иного эмпирического исследования.

Заключение

Итак, существуют различные подходы к пониманию феномена межорганизационного сетевого взаимодействия. Большинство из них отсчитывает историю своего развития с 60-х годов XX века — с того момента, когда в мировой экономике начались глубинные изменения и стали появляться многочисленные эмпирические результаты, говорящие о развитии сетевых форм. Тем не менее межфирменные сети заняли особое место в экономике и стали предметом пристального внимания исследователей только в последние десятилетия.

Первыми, кто обратил пристальное внимание на сетевой принцип взаимодействия, были представители социологии и социопсихологии. Поставленный ими вопрос о роли человеческих взаимодействий в развитии любых структур и об изучении социальных сетей дал импульс многочисленным исследованиям, а целый ряд выработанных в рамках «неэкономического» направления идей впоследствии был интегрирован в подходы экономистов и специалистов по стратегическому управлению. В настоящее время изучение сетевого взаимодействия компаний носит ярко выраженный междисциплинарный характер. Опираясь на теоретические положения разных направлений, в том числе — организационной экологии, институциональной экономической теории, теорий стратегического управления — удалось существенно продвинуться в изучении феномена межорганизационных сетей. Однако оборотной стороной медали является теоретическое «многоголосие» и отсутствие устоявшейся общепринятой парадигмы.

В рамках данного курса за основу будут взяты положения новой институциональной экономической теории. Тем не менее мы все время будем обращать внимание на мнения тех или иных ученых, которые придерживаются несколько иной точки зрения, а в ряде случаев предлагать возможности интеграции разных подходов.

Вопросы для самостоятельной подготовки и обсуждения на семинаре

1. Какая из теорий, представленных в обзоре, сделанном О. Третьяк и М. Румянцевой (приложение 1.2), может быть наиболее успешно использована для изучения сетевого взаимодействия компаний? Почему?

2. Подберите одну или две статьи, вышедшие после 2003 г., авторы которых внесли важный вклад в исследования межорганизационного сетевого взаимодействия. В чем заключается этот вклад? К какому разделу обзора теорий, представленного в приложении 1.2, относятся эти статьи?

3. Как бы вы ответили на вопрос профессора Преображенского (приложение 1.3)?

Рекомендуемая литература

Валитова Л.А., Тамбовцев В.Л. Организационная экология: взгляд экономиста // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 2.

Дэвис Дж.Ф., Маркис К. Перспективы теории организации в начале XXI века: институциональные поля и механизмы // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 4.

Катькало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980—1990-е годы // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия 5. Менеджмент. 1999. Вып. 2. № 12.

Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. Учебник для студентов вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. Глава 3.

Куц С.П., Смирнова М.М. Взаимоотношения компании с потребителями на промышленных рынках: основные направления исследований // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия 8. 2004. Вып. 4. № 32.

Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 1998.

Морган Г. Парадигмы, метафоры и решение задач в теории организации // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 4.

Паринов С.И. К теории сетевой экономики. Новосибирск: ИЭи-ОПП СО РАН, 2002.

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология, 2003. Т. 4. № 3.

Питерс Т.Дж., Уотерман Р.Х. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. М.: Вильямс, 2005.

Попов Н.И., Третьяк О.А. Управление сетями: Новые направления исследований // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 4.

Радаев В.В. Популяционная экология организаций: как возникает разнообразие организационных форм // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 2.

Стерлин А., Ардишвили А. Препринимательские сети — новая форма организации межфирменного взаимодействия // МЭиМО. 1991. № 4.

Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2.

Третьяк О. А. Эволюция маркетинга: этапы, приоритеты, концептуальная база, доминирующая логика // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 2.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

Ханнан М.Т., Фримен Дж. Экология организационных популяций // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. 2004. № 4.

Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. М.: ТЕИС, 2006. Введение. Глава 1.

Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / под ред. В.В.Радаева. М.: РОССПЭН, 2002.

Burt R. Models of Network Structure // Annual Review of Sociology. 1980. Vol. 6.

Camarinha-Matos L.M., Afsarmanesh H. Collaborative Networks: A New Scientific Discipline // Journal of Intelligent Manufacturing. 2005. Vol. 16.

Contractor F. Contractual and Cooperative Forms of International Business: Towards a Unified Theory of Modal Choice // Management International Review. 1990. Vol. 30. No. 1.

Ford D., Gadde L.-E., Hakansson H., Shehota I. Managing Business Relationships: A Network Perspective. 2nd ed. Chichester: Wiley & Sons, 2003.

Forrester J.W. New Corporate Design // Sloan Management Review. 1965. Vol. 7. No. 1.

Forsgren M., Hagg I., Hakansson H., Johanson J., Mattsson L.-G. Firms in Networks. A New Perspective on Competitive Power. Uppsala, 1995.

Gadde L.-E., Araujo I. Business Recipes, Historical Narratives and the Discovery of Networks // IMP Journal. 2006. Vol. 1. No. 1.

Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. No. 3.

Håkansson H., Johanson J. Industrial Functions of Business Relationships. Industrial Networks. Advances in International Marketing, Vol. 5. JAI Press Inc. 1993.

Jarillo J.C. On Strategic Networks // Strategic Management Journal. 1988. Vol. 9. No. 1.

Miles R.F., Snow C.C. Network Organizations: New Concepts for New Forms // California Management Review. 1986. Vol. 28. No. 3.

Osborn R., Hagedoorn J. The Institutionalization and Evolutionary Dynamics of Interorganizational Alliances and Networks, Academy of Management Journal. 1997. Vol. 40. No. 2.

Richardson G.B. The Organization of Industry // Economic Journal. 1972. Vol. 82. September.

Shull F.A. Matrix Structure and Project Authority for Optimizing Organizational Capacity. Business Science Monograph. No. 1, Southern Illinois University, 1965.

Thorelli H.B. Networks: Between Markets and Hierarchies // Strategic Management Journal. 1986. Vol. 7.

Walker G., Kogut B., Shan W. Social Capital, Structural Holes and the Formation of an Industry Network // Organisational Science. 1997. Vol. 8. No. 2.

Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics, 1979. Vol. 22. No. 2.

Приложения

Приложение 1.1 Базовые понятия теории графов

Теория графов — математический язык для формализованного определения понятий, связанных с анализом и синтезом структур систем и процессов.

- **Граф (GRAPH)** — вообще говоря, пара $G = (V, E)$, где V — непустое множество с вершинами, а E — множество пар $ei = (vi1, vi2)$, vij , которые задают ребра. Обычно V называют множеством вершин, а E — множеством ребер. Граф изображают на плоскости в виде точек (вершин) и соединяющих их линий (ребер).

- **Дуга** — ориентированное ребро.

- Две вершины называются **смежными**, если существует соединяющее их ребро.

- Ребра называются **смежными**, если они опираются на общую вершину.

- Вершина графа v и некоторое его ребро называются **инцидентными**, если $e = (v, w)$ или $e = (w, v)$, где w — некоторая вершина графа.

- **Висячая вершина** — вершина, которая инцидентна единственному ребру.

- **Висячее ребро** — ребро, инцидентное висячей вершине.

- **Петля** — ребро, инцидентное одной (единственной) вершине.

- **Мультиребро** — множество ребер, инцидентных одной и той же паре вершин (u, v) .

- **Мощность мультиребра** — число ребер в мультиребре.

- **Степень вершины** — число инцидентных ей ребер. Обозначается $deg(v)$.

- **Вес вершины (ребра)** — любое число (действительное, целое или рациональное), которое устанавливается в соответствие данной вершине (ребру) по каким-либо логическим соображениям.

- **Эксцентриситет вершины $ecc(v)$** — максимальное расстояние от v до других вершин.

- **Диаметр графа $diam(G)$** — максимальный эксцентриситет его вершин.

- Граф называют **однородным**, если степени всех его вершин одинаковы.

• *Цепь в графе* $G = \{V, E\}$ — последовательность вершин v_0, v_1, \dots, v_n — такая, что $n > 0$ и v_i, v_j соединены ребром. ($i = 0..n - 1; j = i + 1$) n — длина цепи. Если вершины, входящие в цепь, различны, то цепь *простая*, иначе — *составная*.

• *Цикл* — замкнутая цепь.

• *Обход графа* — цикл, проходящий через все вершины графа по одному разу.

• *Связный граф* — граф, в котором из любой вершины можно найти цепь в любую другую вершину. *Несвязный граф* распадается на *компоненты связности* (максимальные связные подграфы).

• *Мост* — ребро графа, удаление которого увеличивает число его компонент связности.

• *Корень (root)* — специально выделенная по тем или иным причинам вершина.

Приложение 1.2

Обзор теорий, внесших вклад в исследование межфирменных сетей

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
Экономика	Теория отраслевых рынков (Industrial Economics)	Снижение издержек производства и координации	Экономия от масштаба, разнообразия, специализации и опыта	(Richardson, 1971), (Blois, 1972), (Teese, 1980), (Eccles, 1981), (Dunning, 1982), (Mariotti, 1984), (Katz, 1986), (Turati, 1990), (Vonortas, 1994)
			Специфичность активов, контекст неопределенности, частота трансакций	(Mason, 1939), (Bain, 1956), (Williamson, 1985), (Thorelli, 1986), (Powell, 1987)
			Сложности в изменении результативности	(Barney and Ouchi, 1984)
			Неприятие риска агентами	(Grossman and Shapiro, 1987), (McGuire, 1988), (Davis, 1991), (Martin, 1994)
			Агентские издержки на мониторинг и механизм взаимных обязательств	(Jensen and Meckling, 1976), (Barney and Ouchi, 1986)
			Специфические транзакционные инвестиции	(Williamson, 1975)

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
	Эволюционная экономика	Технология и издержки обучения	Организационная кооперация для выживания во время радикальных технологических изменений	(Schumpeter, 1934), (Schumpeter, 1950), (Chandler, 1992), (Nelson, 1993)
Социология	Теория ресурсной зависимости	Издержки зависимости	Стратегические манипуляции с транзакциями и игровой подход	(Evan, 1966), (Jacobs, 1974), (Benson, 1975), (Pfeffer and Salancik, 1978), (Aldrich, 1979), (Reve, 1992), (Axelrod, 1984), (Contractor, 1984), (Jarillo, 1988), (Hill, 1990), (Grandori, 1991)
			Степень взаимозависимости	(Van de Ven, 1979), (Oliver, 1990)
			Сложность активов	(Van de Ven, 1979), (Killing, 1988), (Osborn and Baughn, 1990)
			Асимметрия в контроле ресурсов	(Balcer and Viesti, 1986), (Gray, 1987)
			Типы зависимости: широта отношений	(Alter and Hage, 1993)
			Горизонтальная / вертикальная взаимозависимость	(Pfeffer and Salancik, 1978), (Aldrich and Whetten, 1981)
	Институциональная теория	Социальные связи как основа выживания фирмы	Легитимизация	(DiMaggio, 1986), (Baum and Oliver, 1991)

Приложение 1.2 (продолжение)

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
			Институциональное «встраивание»	(Aoki, 1988), (Whitley, 1990), (Whitley, 1991), (Grabher, 1993)
	Социология организаций	Социальные связи как основа позиции фирмы	Социальное «встраивание»	(Granovetter, 1983), (Granovetter, 1985)
	Радикальные и марксистские учения	Сети как властные структуры	Культурное «встраивание»	(Boisot, 1986), (Hamilton, 1990), (Ring, 1993)
	Социальная теория сетей	Достоинства (недостатки) конкретной сетевой структуры в определенное время	Властные механизмы (элиты)	(Moore, 1979), (Whit, 1980), (Petucci and Potter, 1989)
Социальная психология			Центральность позиции	(Lomi and Grandori, 1993)
			Структурная эквивалентность	(Burt, 1978), (Geflach, 1992), (Lomi and Grandori, 1993)
			Анализ клик	(Benassi, 1993)
Биология	Экология популяций	Перспектива естественного отбора	Легитимизация	(Carrol, 1988), (Barley, 1991), (Lomi and Grandori, 1993)
			Общая часть	(Hannan and Freeman, 1977), (Freeman and Hybels, 1991)
Экономика транзакционных издержек	Снижение транзакционных издержек	Оппортунизм		(Williamson, 1975), (Williamson, 1990), (Kogut, 1992), (Parkhe, 1993), (Shelanski and Klein, 1995)
		Побудительный механизм кооперации		(Coase, 1937), (Williamson, 1988), (Kogut, 1988), (Williamson, 1991), (Zajac and Olsen, 1993), (Dyer, 1997), (Madhok, 2002)

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
		Защита, обеспеченная правами собственности		(Osborn and Baughn, 1990), (Hennart, 1991), (Williamson, 1996), (Poppo and Zenger, 1998), (Argyris and Liebeskind, 1999)
Ресурсный подход (ресурсная теория фирмы)	Доступ к внешним комплементарным ресурсам	Ценные, редкие плохо копируемые и заменяемые ресурсы		(Penrose, 1959), (Wernerfelt, 1984), (Rumelt, 1984), (Winter, 1987), (Barney, 1988), (Prahalad and Hamel, 1990), (Barney, 1991), (Peteraf, 1993), (Collis and Montgomery, 1995)
		Обучение		(Levinthal and March, 1993), (Eisenhardt and Schoonhoven, 1996), (Teese, 1997)
		Механизмы координации		(Malmgren, 1961), (Silver, 1984), (Langlois, 1992), (Ghoshal and Moran, 1995), (Ahuja, 2000)
Эволюционная теория	Координация инновационного процесса	Обучение		(Simon, 1956), (Cyert and March, 1963), (Nelson and Winter, 1982), (Simon, 1987), (Nelson, 1991), (Ciborra, 1991), (Oster, 1992), (Winter, 1995), (Powell, 1996), (Barnett and Burgelman, 1996), (Zollo and S. Winter, 1999), (Winter and Szulanski, 2001)
		Механизмы координации		(Allen, 1988), (Dosi 1988), (Kogut, 1989), (Dosi, 1992), (Heide and Miner, 1992), (Silverberg and Verspagen, 1994), (Gulati, 1995), (Foss, 1996), (Saxton, 1997), (Wade, 1996), (Hagedoorn, 2001)

Приложение 1.2 (окончание)

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
Подход, основанный на знаниях	Усиление ключевых ресурсов знаний фирмы	Обучение в процессах, связанных со знаниями		(Teese, 1989), (Kogut and Zander, 1992), (Foss, 1993), (Nonaka, 1994), (Nonaka and Takeuchi, 1995), (Leonard-Barton, 1995), (Inkpen and Crossan, 1995), (Liebeskind, 1996), (Edvinsson, 1997), (Khanna, 1998), (von Krogh, 2000), (Dyer and Nobeoka, 2000), (Grant and Baden-Fuller, 2002)
Отношенческий подход	Отношенческая/сетевая рента	<p>Более высокий уровень организации заказов</p> <p>Совместная специализация</p> <p>Внутреннее многообразие и возможности усваивания</p> <p>Исследование-эксплуатация</p>		(Marshall, 1925), (Nelson and Winter, 1982), (Kogut and Zander, 1992)
		Общие инвестиции		(Silver, 1984), (Conner, 1991), (Foss, 1996)
		Ресурсы		(Cohen and Levinthal, 1990), (Spender, 1993), (Grant, 1996), (Kogut, 2000)
		Процесс распространения знаний		(Argyris and Schön, 1978), (Fiol and Lyles, 1985), (March, 1991), (Langlois, 1992), (Hagedoorn and Schakenraad, 1992), (Osborn and C.C. Baughn, 1993), (Mowery, Oxley et al, 1996), (Lane and Lubatkin, 1998), (Hagedoorn and Narula, 1996), (Hagedoorn and Duysters, 2002)
		Управление		(Dyer and Singh, 1998)
		Возможности альянсов		(Gulati and Lawrence, 1999), (Kale and Singh, 1999), (Kale, Singh et al., 2000)

Источник: [Третьяк, Румянцева, 2003].

Приложение 1.3.

Вопрос профессора В. Преображенского

«Сегодняшняя классическая модель корпорации (а я говорю и о корпорации, с помощью которой люди управляют обществами, в том числе — государственной корпорации) исторически выросла из средневековых армий. Предтеча пирамид, с которыми мы сегодня сталкиваемся, — это модернизированная средневековая армия с тем же самым функциональным делением, с той же самой четкостью в определении целей, с правилами поведения. Индустриальная революция, которая принесла в мир способность генерировать и трансформировать энергию распределенно, в разных местах, рационализовала эту средневековую армию, направив ее не на захват земель, а на создание стоимости, приобретение рынка и формирование активов. В основе этой самой индустриальной управленческой пирамиды лежит логика вертикальной управляемости, которая связана с разделением функций. И, естественно, пирамида воспроизводит определенный тип отношений и связанные с ними этические нормы. Такая вертикальная организация, во главе которой стоит президент, генеральный директор или председатель правления, в которой есть менеджеры, отвечающие за бизнес, за различные функции, — это материальная основа культуры индустриального мира и тот структурный каркас, который во многом задает рамки этических норм. Но он не может жить без того, чтобы неким образом не воспроизводить определенные поведенческие архетипы. Именно знакомясь и сталкиваясь с этими архетипами, человек осваивает различные формы культурного взаимодействия. Наиболее лаконичным определением того типа отношений, который воспроизводят пирамидальные структуры, будет: “Я начальник — ты дурак, ты начальник — я дурак”. По большому счету, вертикальная структура подразумевает единственную ценность — обладание властью кому-то что-то приказывать. И, в общем, этот тип функционировал очень успешно на протяжении без малого 150 лет. Первые сбои наступили где-то в 70-х годах. Причем наступили они вовсе не случайно. И только сейчас, оглядываясь на последние 30 лет, можно понять, что же изменилось в мире. Почему вдруг “ты начальник — я дурак” перестает работать?»

Преображенский В. Сетевая корпорация
Выступление на семинаре «Этика и капитализм»
Московской школы политических исследований

22—28 июля 2001 г.

http://www.e-xecutive.ru/analytics/article_887/

Ш49 **Шерешева, М. Ю.** Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций [Текст]: учеб. пособие / М. Ю. Шерешева ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 339 , [1] с. — (Учебники Высшей школы экономики). — 2000 экз. — ISBN 978-5-7598-0721-6 (в пер.).

Курс лекций «Формы сетевого взаимодействия компаний» — первое в России учебное издание, в котором комплексно и системно излагаются основные проблемы, возникающие в процессе формирования и развития межфирменных сетей. Масштабы сетевого взаимодействия компаний стремительно увеличиваются, оказывая заметное влияние на мировой экономический ландшафт, изменяя логику борьбы компаний за конкурентоспособность и заставляя ученых всего мира пристально изучать новый феномен.

В курсе лекций рассмотрены основные теоретические подходы к анализу сетевого взаимодействия; предложены критерии выявления межфирменных сетевых структур, представлена их типология; показаны сравнительные преимущества и недостатки различных форм сетевого взаимодействия компаний (стратегических альянсов, виртуальных организаций, кластеров предприятий и др.); выявлены характеристики и роль межорганизационных информационных систем в межфирменных сетях; обсуждаются перспективы развития сетевых структур на разных рынках с учетом особенностей институциональной среды.

Для преподавателей, аспирантов и студентов магистратуры экономических факультетов вузов, школ бизнеса и школ менеджмента.

УДК 334.76(075)
ББК 65.292

Учебное издание

Серия «Учебники Высшей школы экономики»

Шерешева Марина Юрьевна

Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *Е.В. Соколова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *О.А. Иванова*

Корректор *С.М. Хорошкина*

Подписано в печать 13.08.2010. Формат 60×88 1/16. Гарнитура Newton С. Печать офсетная
Усл. печ. л. 20,6. Уч.-изд. л. 18,5. Тираж 2000 экз. Изд. № 1074

Государственный университет — Высшая школа экономики
125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3
Тел./факс: (495) 772-95-71

ISBN 978-5-7598-0721-6



9 785759 807216