

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

С.В. Чистяков

СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА И СЕТЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В рамках сетевой формы организации происходит взаимный информационный обмен. Правила обмена наполняют сетевую форму конкретным содержанием, значительная часть которого имеет неэкономический характер и включает в себя иную организационную культуру. Сеть может сочетать в себе свойства и характерные черты, присущие рыночной и иерархической организационным формам. В ней присутствует так называемая власть позиции с ее способностью оказывать преднамеренное воздействие на установки и поведение других акторов. Власть вырастает из ее нахождения в сетях, где ценная информация и дефицитные ресурсы передаются от одного актора другому.

Ключевые слова: сетевая организационная форма, сетевые экономические отношения, бессубъектный/субъектный обмен, целостность/конкурентоспособность сети.

The network form of organization is a mutual exchange of information. Exchange rules fill the form of network-specific content, much of which has a non-economic in nature and involves a different organizational culture. The network can combine the properties and characteristics inherent in the market and hierarchical organizational forms. Occurs, the so-called power position, its ability to deliberate on the impact of attitudes and behavior of other actors. Power grows out of its place in the network where information is valuable and scarce resources are transferred from one actor to another.

Key words: network organizational form, network economic relations, subjectless/subjective sharing, integrity/competitive network.

Предметом экономической науки являются экономические взаимодействия и связи. Но на разных этапах ее существования акценты переносились на ту или иную сторону связей

Чистяков Сергей Витальевич — докторант кафедры экономической теории факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова; *e-mail:* chists2009@inbox.ru

и взаимодействий экономических субъектов. Акцентирование внимания на источниках благ и той стороны в системе экономических связей и взаимодействий, которой определяется благосостояние государства, лежит в основе классики А. Смита. Перенесение акцента на классовые экономические отношения как отношения по производству, обмену, распределению и потреблению материальных благ и на законы, которыми эти процессы управляются, производилось в политэкономии К. Маркса и Ф. Энгельса. Для неоклассического направления А. Маршалла характерно смещение исследования экономических связей и взаимодействий в сторону механизмов, обеспечивающих максимизацию полезности при ограниченности ресурсов. Неоклассическая экономическая теория рассматривала фирмы, домохозяйства, государство как единые экономические субъекты, преследующие свои интересы и цели¹.

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) перенесла акценты в исследовании экономических связей и взаимодействий на институты, которыми экономические связи и взаимодействия оформляются, регулируются, ограничиваются. НИЭТ анализирует экономические субъекты как структуры, внутри которых упорядочиваются различные формы взаимодействий (сетевые и несетевые) между индивидами со своими интересами и целями.

Сетевая организационная форма изменяет структуру системы экономических отношений, и как следствие этого изменяется сама экономика, она становится многоцентричной. «Сеть состоит из акторов и отношений между ними, а также из определенных действий/ресурсов и зависимостей между ними», — пишут Х. Хакансон и Я. Йохансон². Сетевые взаимодействия могут реализоваться, с одной стороны, как способ межфирменной интеграции экономических организаций (фирм, предприятий), характеризующийся определенными структурными особенностями и основанный на формальных связях различного типа (например, аутсорсинг), а с другой стороны, как неформальные отношения, основанные на механизме экономического поведения людей (ожидания, предпочтения, доверие, мораль, ответственность)³.

¹ См.: *Иноземцев В.Л.* Экономика знаний: сегодня и завтра. На рубеже веков. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. М., 2003.

² *Hakanson H., Johanson J.* The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies // *Organizing Organizations* / Eds. N. Brunsson, J. Olsen Bergen. 1998. P. 48.

³ См.: *Шапиро К., Вэриан Х.* Информационные правила: стратегическое руководство по сетевой экономике. 1998.

Сетями пронизывается все пространство экономической системы⁴, заполненное экономическими субъектами и объектами, их связями и взаимодействиями в природной и институциональной среде. Взаимодействия в сетях строятся на том, что «участники рынка исходят не из узкоэгоистического интереса, проявляющегося в ожидании возмещения затрат и получения выгоды по принципу “здесь и сейчас”, а из принципов взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в иной, неэквивалентной, форме и вдобавок от других агентов сетевого сообщества», большую роль при выборе контрагентов играет доверие — совокупность ожиданий того, что контрагенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций⁵.

Теория сетей берет свое начало из работ английского экономиста А. Маршалла⁶, утверждающего, что «...для достижения конкурентоспособности каждого отдельного индивида необходимо создать сеть, чтобы они могли функционировать вместе, дополняя друг друга, наибольший эффект зачастую дают не новые технологии, а новые типы организации экономических взаимодействий, которые ищутся наугад».

С. Паринов⁷ в своей монографии отмечает «...внешние атрибуты большинства сетевых форм совместной деятельности уже достаточно хорошо описаны исследователями, но пока в меньшей степени исследованы фундаментальные принципы и механизмы взаимодействия участников онлайн-сообществ, а также методы координации и регулирования их совместной деятельности. Одним из наиболее значительных и пока мало исследованных сторон сетевых инноваций является применение в онлайн-сообществах сетевого механизма координации. Сетевая форма регулирования и координации членов сообщества является дополнением рыночного и иерархического (командного) механизмов координации, поэтому часто называется «третьей» формой регулирования.

Таким образом, в предмет сетевой экономики также попадает тема сетевого механизма координации. Развитие и обобщение данной темы приводит к идее общего универсального механизма координации, основанного на интернет-технологиях. Теоретический анализ возможностей замены нескольких дей-

⁴ См.: Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М., 2004.

⁵ См.: Радаев Вад.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003.

⁶ См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993.

⁷ См.: Паринов С.И. К теории сетевой экономики. Новосибирск, 2002.

ствующих сейчас механизмов координации на один универсальный позволяет представить контуры экономики далекого будущего, которую можно было бы назвать пост-сетевой экономикой». Автор продолжает «новым фактором, стимулирующим появление и развитие новых форм координации, стало углубление специализации людей, вовлечение все большего их числа в общественное разделение труда». Трансформация несетевых форм в сетевые связана с неспособностью традиционных институциональных структур обеспечить интенсивный информационный обмен между экономическими агентами. Так, например, иерархическая форма организации основана преимущественно на выборочном и одностороннем информационном обмене, а рыночная форма сужает обмен информацией до распространения «ценовых сигналов» и поэтому предъявляет еще более скромные требования к обмену информацией между участниками рыночных обменов даже по сравнению с иерархической.

В рамках сетевой формы организации происходит взаимный информационный обмен. Правила обмена наполняют сетевую форму конкретным содержанием, значительная часть которого имеет неэкономический характер и включает в себя иную организационную культуру. По словам Шумпетера, «значение имеет не ценовая конкуренция, а конкуренция новых благ, новых технологий, новых ресурсов, новых типов организаций»⁸. Сеть может сочетать в себе свойства и характерные черты, присущие рыночной и иерархической организационным формам. Словом, как говорит Д. Ноук⁹, власть позиции, ее способность оказывать преднамеренное воздействие на установки и поведение других акторов вырастает из ее места в сетях, где ценная информация и дефицитные ресурсы передаются от одного актора другому.

Природа сетевых связей в экономике, в определенной мере копируя трансформационные сети, имеет и свои собственные особенности¹⁰, к которым можно отнести следующее. Во-первых, в экономике сети появлялись как неформальные связи (институты) в дополнение к уже сложившимся формальным отношениям, усиливая их. Во-вторых, назначение сетей в экономике носило несколько камерный, эксклюзивный, семейный

⁸ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М., 2007.

⁹ Knoke D., Kuklinski J.H. Network analysis. Indiana University: Sage. 1982.

¹⁰ См.: Егорова Н., Акинфеева Е. Использование системного подхода к анализу сетевых структур. Модели и методы прогнозирования деятельности предприятий и отраслей народного хозяйства / Под ред. Н.Е. Егоровой. М., 2004.

характер, их задачей было модифицирование существующей системы экономических отношений, придав ей гибкость, внутреннюю мотивацию, что нередко выражается такими словами, как доверие, обязательность, срочность, точность и т.п. И, в-третьих, сетевая экономика, соединив в себе формальные и неформальные признаки отношений, сделала более гибкой систему управления экономическими процессами.

Основные принципы функционирования сетей выявили К. Кук и Р. Эмерсон¹¹. «Сети принимают множество форм: они могут быть централизованы и, подобно бюрократической структуре, выстроены иерархическим образом, подчиняясь доминирующей организации; могут быть сегментированы по нескольким более или менее иерархизированным кластерам или же лишены организации и даже вовсе фрагментарны — как это происходит в отраслях с высоким уровнем конкуренции. Разнообразие этих структур важно как для возможностей выживания отдельных организаций, так и для объяснения моделей организационного поведения».

Как отмечает Л.И. Абалкин, «современное состояние экономики лучше всего описывается в соответствии, с которым каждая организационная форма находит то место, где она оказывается наиболее эффективной, чем любая другая. Находит ее в борьбе, в соревновании, в конкуренции, но оказывается более эффективной по экономическим и социальным параметрам именно здесь, в данном месте»¹².

А. Пригожин¹³ выделял три формы организации по характеру взаимодействия их членов: рыночная форма, иерархическая форма и сетевая форма. После работ Р. Коуза¹⁴ хорошо известно, что ввиду наличия существенных транзакционных издержек рыночный способ координации агентов для производства продукции не может служить единственным или универсальным. Иерархическая организационная форма менее рискованна в условиях технологической стабильности. В то же время в условиях динамичных перемен доминирующая в хозяйственных системах иерархическая организационная форма приходит во все более острое противоречие с нарастающими ограничениями в исполь-

¹¹ Cook K., Emerson R.M. Power, Equity, and Comitment in Exchnage Networks // American Sociologicla Review. 1978. Vol. 43 (October). P. 721.

¹² Абалкин Л.И. В поисках новой парадигмы социально-экономического развития. Наука и власть. Воспоминания ученых-гуманитариев обществоведов. М., 2001.

¹³ См.: Пригожин А.И. Социология организаций. М., 1980.

¹⁴ См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

зовании факторов производства и реализации продукции, требующими больше гибкости, маневренности.

Для осуществления характеристики экономических сетей напомним, что, по определению известного испанского специалиста в области предпринимательства К. Джарилло, сети — это долгосрочные, целенаправленные соглашения между взаимосвязанными коммерческими организациями, позволяющие последним завоевывать и сохранять конкурентные преимущества по отношению к фирмам, не относящимся к данной сети. Сетевые соглашения характеризуются специфической системой ценностей, особой формой организационно-управленческих взаимодействий, рядом преимуществ, обеспечиваемых членством в сети.

При сетевом принципе организации межфирменного взаимодействия централизованное управление производственной деятельностью отсутствует. В то же время фирма-лидер осуществляет координацию планов и текущей деятельности входящих в соглашение фирм, а также организует обмен информацией. Таким образом, в определенной степени удается соединить два противоположных принципа — конкуренцию и кооперацию. Сеть представляет собой достаточно гибкую структуру, позволяющую входящим в нее фирмам конкурировать между собой, привлекать в необходимых случаях новых партнеров и вместе с тем организовывать и координировать деятельность своих членов.

В условиях сетевых соглашений границы между структурными элементами не являются столь жесткими, как при других формах взаимодействия (например, на основе иерархии). Причем усложнение и упрочение связей еще более размывают и без того нечеткие границы между элементами. Этот процесс получает дополнительные импульсы благодаря совместному использованию информации, которая является общим достоянием членов сети. Именно информационная инфраструктура, информационные сети становятся во многих случаях базой, на которой затем формируются экономические сети.

Сетевые взаимодействия характеризуются персонализацией, индивидуализацией и идентификацией связей. В сетевой форме организации все участники совместной деятельности имеют прямой контакт друг с другом и могут осуществлять прямой обмен информацией в режиме реального времени. Основой, скрепляющей звенья сети, могут быть общая заинтересованность в результатах деятельности, взаимные симпатии друг к другу или же общность интересов в определенной области. Работа

в группе создает мотивацию, идентификацию и чувство удовлетворения и оказывает влияние на сознание участников. Она также является стимулом для раскрытия творческого потенциала сотрудников. Это полностью соответствует общей структурной характеристике информационной экономики, базирующейся на значительно менее иерархической и менее авторитарной системе управления. Сетевые взаимодействия являются своего рода противоположностью директивам. Здесь речь идет о самостоятельном, частично автономном взаимодействии лиц, имеющих отношение к какой-либо проблеме. Например, такое может происходить при принятии группового решения, двустороннего, трехстороннего и т.д. обмена данными. В процессе работы каждый участник вынужден самостоятельно принимать решения о выполнении тех или иных действий. Сетевая организация экономической деятельности требует нового мышления руководителей: отказа от всестороннего контроля, перехода к неформальной координации, взаимному доверию. Установление связей отражает стремление уменьшить неопределенность в ситуациях, когда результат не определен или когда цена достоверной информации слишком высока, минимизировать издержки поиска информации вследствие ограниченности круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или лица, принадлежащие к одной и той же социальной группе) и обладания каждым из них известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей и опыта совместной деятельности. Издержки измерения вообще могут отсутствовать, поскольку репутация партнеров не вызывает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка. Следовательно, установление сетевых взаимодействий — это стремление уменьшить неопределенность в ситуациях, когда результат не определен или когда цена достоверной информации слишком высока. При повторении трансакций в долгосрочном плане нерыночные действия могут привести к экономии издержек, которые превышают потери, возможные при единичной трансакции.

Сетевая структура способна объединить теоретически бесконечное число групп, относительно самостоятельно реализующих фрагменты единого проекта¹⁵. Причем вхождение в интегрированную организацию и выход из нее более легки, чем при тради-

¹⁵ См.: *Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая пост-индустриальная волна на Западе. М., 1999.

ционной организации производства, так как участники в силу творческого характера своего труда более независимы и могут находиться на значительной дистанции друг от друга и от руководства. Сети обладают большей степенью гибкости и быстрее приспосабливаются к изменениям рыночной ситуации. М. Кастельс отмечает: «Сетевая форма организации должна иметь собственное культурное измерение. В противном случае экономическая деятельность должна выполняться в социально-культурном вакууме. Она составлена из многих культур, многих ценностей, многих проектов, скорее лоскутное одеяло, сшитое из опыта интересов, чем хартия прав и обязанностей. Это многоликая виртуальная культура»¹⁶. Отличительным признаком сетевой формы сотрудничества является наличие у каждого участника ключевой компетенции, совокупность которых позволяет быстро выстраивать цепочки «поставщик—производитель—потребитель» при поступлении заказа и получать синергетический эффект за счет совместного использования информационных, финансовых, материальных, человеческих ресурсов. Степень приспособляемости и гибкости организаций зависит от способности как отдельных людей, так и целых организаций накапливать опыт и знания и обучаться на его основе. В условиях интеграции и реинтеграции отдельных трудовых процессов принципиальным становится не снижение производственных и транспортных издержек, а решение проблемы уменьшения координационных издержек ведения деловых операций. В условиях индустриального производства, когда определяющими являются овеществленные отношения, которые реализуются в обмене товарами, товарно-денежными связями, индикаторами изменения соотношений между предложением и спросом являются рыночные цены. Они дают информацию об изменении производственных мощностей и производительности различных ступеней производства (исходные материалы, промежуточные материалы, конечные изделия), а также об их соотношении с изменениями предпочтений потребителей.

Ж. Сапир делает вывод, что объективными индикаторами экономической деятельности в новых условиях становятся не цены и не количества, взятые за основу в неоклассической теории, а «большая или меньшая степень приближения представлений к реальности»¹⁷. Интерес любого хозяйствующего

¹⁶ Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М., 2000.

¹⁷ Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики М., 2001.

субъекта состоит в максимизации целевой функции в виде ожидаемой прибыли или ожидаемой полезности, в отличие от фактической, поскольку все экономические процессы имеют вероятностный характер. Каждый из них стремится не только к определенности относительно поведения контрагентов (скоординированности действий), но и к получению систематических распределительных преимуществ. Такая структура стимулов создает определенные проблемы использования рынка для эффективного (с точки зрения условий окончательного размещения ресурсов) согласования ожиданий хозяйствующих субъектов, когда механизм цен подвержен одностороннему влиянию отдельного экономического субъекта или их группы, составляющих подмножество всех участников обмена. В экономике сетевых взаимодействий эффективность размещения ресурсов зависит от того, насколько полно и своевременно создается, передается и обрабатывается информация о возможностях использования данных ресурсов, которая рассеяна среди множества субъектов, участвующих в выработке решений.

Полное и своевременное использование информации означает возможность согласования ожиданий результатов и координации действий экономических субъектов¹⁸. Согласование ожиданий результатов и координации действий становится доминирующим фактором эффективности экономической деятельности в экономике сетевых взаимодействий.

Сетевая организация экономической деятельности требует мышления руководителей: отказа от всестороннего контроля, перехода к неформальной координации, взаимному доверию. Установление связей — это стремление уменьшить неопределенность в ситуациях, когда результат не определен или когда цена достоверной информации слишком высока. Такие связи не сводятся ни к передаче приказа, ни к непосредственному контакту участников обмена в рамках определенного контракта, причем они устанавливаются в специфических для обеих процедур рамках.

Возникает противоречие между сложившимися традиционными иерархическими системами реализации властных функций, менталитетом менеджеров как управляющих и возникающими сетевыми формами организации деятельности. Американский экономист К. Вайт резюмирует эти проблемы: «Таким образом, усилия построить демократическую структуру над и вокруг тра-

¹⁸ Концентрация производства: условия, факторы, политика / Под ред. А.Е. Шаститко. М., 2001.

диционной иерархической системы могут быть лишь частично успешными даже при самых лучших условиях. Стратегия демократизации в рамках существующей структуры никогда не может быть реализована до конца»¹⁹. Сетевая форма организации экономической деятельности является возможностью реализации влияния безвластных функций.

Следовательно, сетевые взаимодействия сокращают транзакционные издержки субъектов в условиях неопределенности и неравновесности внешней среды. Значимость межличностных связей в рамках группы обуславливается и новым, коллективным характером принятия решений. Люди обмениваются идеями, совместно вырабатывают новые подходы к решению проблем. Инициатива в среде межсетевого взаимодействия зарождается в командах в процессе коллективных действий людей, работающих над новой идеей или решающих определенные задачи. Результат достигается не одним человеком, а эффективными усилиями многих». В условиях сетевой организации деятельности практически теряется значение лидерства, сетевая структура неустойчива и состоит из множества проектных групп, которые сами определяют для себя задачи и способы их решения.

Американский экономист М. Бэст²⁰, анализируя существующие механизмы координации экономической деятельности, приходит к выводу, что перспективнее выглядят, как он называет, «долгосрочные совещательные взаимоотношения, организованные по принципу сети». Именно эти взаимоотношения являются основным мотивом конкурентных стратегий, которые приводят к реальным межфирменным сетевым взаимодействиям, на основе кооперации и позитивной конкуренции. В условиях сетевых соглашений границы между структурными элементами не являются столь жесткими, как при других формах взаимодействия (например, на основе иерархии). Причем усложнение и упрочение связей еще более размывают и без того нечеткие границы между элементами. Этот процесс получает дополнительные импульсы благодаря совместному использованию информации, которая является общим достоянием членов сети. Именно информационная инфраструктура, информационные сети становятся во многих случаях базой, на которой затем формируются предпринимательские сети. Следовательно, сети,

¹⁹ White K.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton, 2002.

²⁰ См.: Бэст М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. М., 2002.

формирование которых началось стихийно, в настоящее время превращаются в инструмент координации.

Таким образом, можно дать следующие определения сетевой организационной формы и сетевых экономических отношений:

сетевая организационная форма — это форма организационных изменений, движения экономической системы, определяется временной и пространственной локализацией взаимоотношений сетевых агентов, характеризуется изменчивостью в геометрии и в фиксации активного центра в системе информационного пространства экономических отношений.

Сетевые экономические отношения — это локализованные отношения кооперации и конкуренции между акторами по поводу сетевых инноваций, в основе которых — бессубъектный/субъектный обмен информацией, обеспечивающий целостность/конкурентоспособность сети, позволяющий в онлайн-режиме минимизировать издержки координации, т.е. согласовывать ситуационные намерения сетевых агентов и распределять риски между ними.

Список литературы

Абалкин Л.И. В поисках новой парадигмы социально-экономического развития. Наука и власть. Воспоминания ученых-гуманитариев обществоведов. М., 2001.

Бэст М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. М., 2002.

Егорова Н., Акинфеева Е. Использование системного подхода к анализу сетевых структур. Модели и методы прогнозирования деятельности предприятий и отраслей народного хозяйства / Под ред. Н.Е. Егоровой. М., 2004.

Иноземцев В.Л. Экономика знаний: сегодня и завтра. На рубеже веков. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. М., 2003.

Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.

Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М., 2000.

Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М., 2004.

Концентрация производства: условия, факторы, политика / Под ред. А.Е. Шаститко. М., 2001.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993.

Паринов С.И. К теории сетевой экономики. Новосибирск, 2002.

Пригожин А.И. Социология организаций. М., 1980.

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003.

Шапиро К., Вэриан Х. Информационные правила: стратегическое руководство по сетевой экономике. Изд-во Гарвардской школы бизнеса, 1998.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М., 2007.

Cook K., Emerson R.M. Power, Equity, and Commitment in Exchange Networks // *American Sociological Review*. 1978. Vol. 43 (October).

Hakanson H., Johanson J. The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies // *Organizing Organizations* / Eds. N. Brunsson, J. Olsen. Bergen, 1998.

Knoke D., Kuklinski J.H. Network analysis. Indiana University: Sage. 1982.

White K.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton, 2002.