МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

ДИХОТОМИЯ РЫНОЧНЫХ И УКОРЕНЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ КАК ФАКТОР ОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНО-СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чупров К.К.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления, Российский государственный гуманитарный университет (Россия), 125222, Россия, г. Москва, ул. Генерала Белобородова, д.18, кв. 358, chuprov_s@mail.ru

УДК 332.1(1-3)
ББК 65.04-133

Цель. Идентификация особенностей влияния рыночных (свободных) и укорененных социальных связей на образование и развитие эксплицитных и латентных кластерно-сетевых организаций в региональной экономике.

Методы. Для обоснования выдвинутых в статье гипотез проведен детальный анализ опубликованных российских и зарубежных исследований, литературных источников. Обзор литературы по настоящей теме позволил сформулировать выводы о значимости укорененных и рыночных связей при образовании и развитии кластерно-сетевых организаций в региональной экономике.

Результаты. Выявлены закономерности роста интеграционных явлений в экономике региона, связанных с доминированием укорененных или рыночных социальных связей. Установлена степень влияния укорененности социальных связей между фирмами, расположенными в одном регионе на их экономический рост.

Научная новизна. Предложена новая форма организации – «кластерно-сетевая организация». Классифицированы социальные связи, относящиеся к факторам образования кластерно-сетевых организаций. Предложен подход к идентификации кластерно-сетевых организаций, включающий социологические и культурно-исторические методы исследования. Выявлена степень влияния укоренных и рыночных социальных связей на процессы образования кластерно-сетевых организаций.

Ключевые слова: укорененные социальные связи, рыночные социальные связи, кластеры, сетевая организация.

THE DICHOTOMY OF MARKET AND EMBEDDED SOCIAL RELATIONS AS A FACTOR OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CLUSTER-NETWORK ORGANIZATIONS

Chuprov K.K.

Candidate of Economics, Associate Professor, Assistant Professor of Management Department, Russian State University for the Humanities (Russia), fl. 358, 18 Generala Beloborodova str., Moscow, Russia, 125222, chuprov_s@mail.ru

Purpose. TIdentification of specific features affecting the market (free) and embedded social relations on the formation and development of the explicit and latent cluster-network organizations in the regional economy.

Methods. To justify the hypotheses, provided in the article, a detailed analysis of the published Russian and foreign research and literature sources has been carried out. The review of the literature on this topic allowed formulating conclusions about the significance of the embedded and market relations in the formation and development of cluster-network organizations in the regional economy.

© Чупров К.К., 2016

Results. The regularities of the integration effects growth in the regional economy connected with the dominance of embedded or market social relations are revealed. The degree of influence of the social embeddedness of relations between firms located in the same region on their economic growth is identified.

Scientific novelty. A new form of organization – "cluster-network organization" is proposed. Social relations referring to the factors of the cluster-network organizations formation are classified. An approach to identify the cluster-network organizations, including the sociological, cultural and historical research methods is provided. The degree of influence of the embedded and market social relations on the cluster-network organization formation is revealed.

Key words: embedded social relations, market social relations, clusters, network organization.

Большую часть первой половины XX в. исследователи теории организации концентрировались на таких формах организаций, как иерархии и рынки. Иерархии и рынки выступают в качестве противоположных форм, между которыми находятся смешанные формы далекие от идеала. К концу XX века растущее понимание недостатков иерархий и рынков привело исследователей к более подробному изучению промежуточных форм. Тогда и появилась концепция сети как третьего типа организационной структуры.

Развитие сетевых организаций началось в 1980-х годах, когда международная конкуренция и быстрые технологические изменения вызвали масштабную реструктуризацию во всех отраслях. В рамках общей тенденции к дезинтеграции руководители экспериментировали с различными организационными структурами. Вместо того чтобы использовать оперативные календарные планы и передачу информации о ценах для координации деятельности внутренних подразделений, они обратились к контрактам и другим соглашениям для объединения внешних компонентов в различные типы сетевых структур.

Сетевые организации отличаются от организаций других типов рядом признаков. Во-первых, фирмы, использующие старые организационные структуры, предпочитают располагать всеми ресурсами, необходимыми для производства определенной продукции или услуг. В противоположность этому многие сетевые организации используют общие активы нескольких фирм, расположенные в различных звеньях ценностной цепи.

Во-вторых, сетевые организации больше полагаются на рыночные механизмы, чем на административные формы управления потоками ресурсов. Однако эти механизмы – не просто взаимоотношения независимых хозяйствующих субъектов. На самом деле различные компоненты сети обмениваются информацией, кооперируются друг с другом, поставляют продукцию для того, чтобы удерживать определенное место в ценностной цепи.

В-третьих, хотя подрядные сетевые организации были частным явлением, многие недавно разработанные сети предполагают более действенную и заинтересованную роль участников совместных проектов. Как показывает опыт, такое добровольное активное поведение участников не только улучшает конечные результаты, но и способствует выполнению контрактных обязательств.

В-четвертых, сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участников группы – производителей, поставщиков, торговых и финансовых компаний.

Так как представленное ниже исследование научных источников и литературы требует от нас выдвижения ряда гипотез, касающихся кластерно-сетевой формы организации, каждая из формулируемых нами далее гипотез исследования будет сопровождаться нижеприводимым объяснением, цель которого обосновать верность предположения либо опровергнуть, предоставив некоторый набор доказательств теоретического или эмпирического характера. Позволим выступить с первой гипотезой: гипотеза 1 - между сотрудниками фирм, расположенных в одном муниципальном образовании, существуют укорененные связи, сформированные благодаря взаимному доверию, совместному разрешению проблем, обмену информацией. Сетевые структуры состоят из множества участников, формально разрозненных, но зависящих друг от друга из-за ключевых ресурсов, и, поэтому, создающих долгосрочное взаимодействие с целью обмена ими. С одной стороны, сетевые структуры отличаются от иерархий, поскольку чаще всего они не предполагают наличие властного центра, выступающего арбитром в конфликтах между участниками. С другой стороны, они отличаются от рынков тем, что в рамках сетей участники вступают в повторяющиеся долгосрочные взаимоотношения, основой которых чаще являются доверие и дипломатия.

Именно доверие позволяет участникам строить и поддерживать взаимовыгодные связи и торговые отношения. Впрочем, доверие не возникает ниоткуда, скорее участники в рамках сети учатся доверять

друг другу именно потому, что они вступают в повторяющиеся взаимовыгодные отношения. По мере того как участники воспринимают себя как часть сети, они начинают доверять друг другу и верят, что ни один член сети не будет действовать оппортунистически, что может навредить всей организации. Таким образом, в определенном смысле сети устанавливаются и укрепляются через постепенно улучшающуюся деловую репутацию. Участники вначале взаимодействуют для получения взаимной выгоды. Постепенно они устанавливают более тесные отношения и начинают друг другу доверять. Доверие упрощает их взаимодействие при последующих обменах. Они, в свою очередь, увеличивают доверие и, следовательно, укрепляют сеть. Более того, постоянное повышение деловой репутации зачастую приводит к тому, что участники сети начинают целенаправленно взаимодействовать с целью укрепления взаимоотношений. Когда стороны сталкиваются с разногласиями или неудачами, участники сетевой структуры пытаются преодолеть их, а не просто разрывают связи друг с другом.

Следующая гипотеза, которую мы хотели бы ниже выдвинуть формулируется нами следующим образом: гипотеза 2 - существуют фирмы, которые для осуществления совместной производственной деятельности осознанно приняли решение о совместном размещении своих офисов (производств) на территории одного муниципального образования. Укорененность связей между фирмами, расположенными в одном муниципальном образовании определяется исключительно их совместной производственной деятельностью. Чем более интенсивны связи между фирмами в рамках совместной производственной деятельности, тем, скорее всего, можно утверждать, что такие фирмы осуществляют стратегию партнерства для создания территориального кластера. Одной из ключевых характеристик любой сети является взаимозависимость ее участников, степень их взаимозависимости может различаться. Сети являются в большей степени кооперативными, если участники имеют примерно одинаковое количество ресурсов. Они представляют собой самоуправляющиеся объединения. Напротив, в случае если один из участников имеет большее количество ресурсов и играет достаточно значимую роль в сети, зачастую подобные сети управляются в основном ведущим участником. Возможен и другой сценарий, при котором независимый участник, например контролирующий орган, осуществляет контроль над сетью. Функция регулирования в данном случае ложится на участника, находящегося за пределами сетевой организации.

Следующая на очереди гипотеза 3, которую мы выдвигаем, связана с тем, что укорененные связи между сотрудниками фирм устанавливают особые личные отношения доверия и уважения, которые способствуют тому, что партнеры способны прощать ошибки сотрудников. Личные отношения между сотрудниками фирм создаются сильными деловыми связями. Сотрудники фирмы, которые поддерживают сильные укорененные связи с сотрудниками других фирм, склонны скорее доверять своим партнерам, чем сомневаться в их порядочности. Это касается, прежде всего, деловой стороны их взаимоотношений. Такая культура доверия пронизывает все аспекты деловой активности подобных фирм. Доверие распространяется не только на уже существующие связи, но и на все новые. Культура доверия во взаимоотношениях между сотрудниками фирм, распложенных в одном муниципальном образовании, основывается не на их территориальной близости, а на опыте деловых контактов, которые основаны на личных отношениях между индивидами. Доверительные личные отношения между сотрудниками фирм больше способствуют росту экономической эффективности партнерства, чем формальные деловые контакты. Интенсивность практического доказательства такого взаимовыгодного партнерства приводит к установлению укорененных связей между сотрудниками фирм. Такие же доверительные отношения проецируются сотрудниками фирм на все новые контракты и связи с сотрудниками своих новых партнеров. Таким образом, укорененные сильные связи способствуют формированию культуры доверия в межфирменном взаимодействии. Исследователи теории организации в основном соглашаются с тем, что сети по существу более кооперативны и эгалитарны, чем рынки и иерархии. Сети заменяют рыночную конкуренцию доверием и сотрудничеством, участники взаимодействуют добровольно с целью получения взаимной выгоды. Сеть заменяет иерархическую цепь управления, характерную для иерархий, на более «плоскую». Вне зависимости от того, выступают участниками люди или организации, они занимают более или менее равные позиции в сети и находятся в прямой зависимости друг от друга.

Рыночные агенты зачастую склонны скрыть крайне важную информацию, поскольку считают, что она может дать преимущество их конкурентам. В сетях же участники доверяют друг другу и, поэтому, свободно делятся необходимой информацией. В иерархиях информация, которая существует на более высоких уровнях, может слишком медленно перемещаться на нижние уровни, где в ней крайне нуждаются. В сетях в то же время может существовать меньше правил и процедур, ограничивающих распространение информации. В частности, сети часто используются

для преодоления организационных и концептуальных границ: они предоставляют возможность различным субъектам объединяться для решения проблем, выходящих за рамки компетенции каждого отдельно взятого органа.

Следующие гипотезы мы хотели бы обсудить более подробно и постараться найти им подтверждение или опровержение в опубликованных научных исследованиях:

гипотеза 4 - межличностные отношения сотрудников фирм могут осуществляться на разных уровнях иерархии структуры управления.

гипотеза 5 - сотрудники фирм, расположенных в том же муниципальном образовании и осуществляющих аналогичный вид экономической деятельности поддерживают между собой исключительно деловые отношения.

Поскольку сети обеспечивают поток информации, они весьма полезны для мобилизации участников. С этой точки зрения сети позволяют участникам устанавливать новые контакты с другими участниками, тем самым создавая неформальные связи. Далее подобные связи приводят к тому, что все участники приспосабливаются друг к другу и учатся друг у друга, что может привести к их трансформации и расширению сети. Также сети предоставляют участникам независимость от централизованного контроля и свободу экспериментировать и создавать инновации.

Следующие гипотезы, которые мы хотели бы ниже выдвинуть сформулированы следующим образом:

гипотеза 6 - предоставление особых условий для сотрудничающих с фирмой деловых партнеров в основном затрагивает выполнение фирмой заказов для ограниченного числа таких производителей.

гипотеза 7 - фирмы-производители и фирмы-поставщики, образующие кластерную территориальную сеть фирм, расположенных в одном муниципальном образовании, используют в большей степени укорененные связи.

Несмотря на наличие преимуществ сетевых структур, они также обладают рядом недостатков. Одно из направлений критики заключается в том, что сети недостаточно стабильны. Доверие не гарантирует того, что все участники откажутся от оппортунистического поведения. Когда участники способны получить большую выгоду от нарушения норм и отношений в рамках сети, чем от следования им, это подвергает их огромному соблазну. Более того, в рамках неформальной структуры большинства сетей, в случае если один участник поведет себя оппортунистически, другие участники не смогут обратиться к вышестоящей инстанции или договору, обеспечиваемому судебной защитой.

Другое направление критики заключается в том, что сложность сетевой структуры приводит к отсутствию гибкости из-за того, что изменение в структуре сети зависит от согласия всех ее участников. Поскольку все участники взаимозависимы, отдельно взятый участник не может в одиночку изменить устоявшуюся структуру. Более того, поскольку каждый участник зависит от остальных, отдельные участники могут столкнуться с трудностями даже при изменении собственной стратегии. Сложность сетей разрушает координацию и контроль. Многие сети не имеют управляющего центра, поэтому они могут быть крайне фрагментированными.

Далее мы выдвигаем еще одну гипотезу исследования, суть которой представлена ниже: гипотеза 8 - основные возможности установления новых социальных отношений между сотрудниками разных фирм, расположенных в одном муниципальном образовании, предоставляют, в большей степени, случайные рыночные связи. Слабые социальные связи, существующие между сотрудниками фирм, расположенных в одном муниципальном образовании, способствуют созданию укорененных социальных отношений и, как следствие, могут стать причиной формирования кластерно-сетевых организаций. Слабые социальные связи между индивидами одной социальной сети образуют обособленную латентную клику, которая может содержать в себе отдельные проявления сильных социальных связей на уровне социальных «мостов». Такие клики являются основой для образования устойчивых деловых связей между фирмами одного муниципального образования. А уже сама устойчивая социальная связь является причиной особых укорененных социальных отношений между разными социальными кликами. Когда фирмы поддерживают случайные связи, модели их взаимодействия порождают структуру, подобную рыночной, когда же отношения между ними строятся на укорененных связях, логика их взаимодействий порождает сети [18, с. 301]. Если сравнить степень укорененности у территориально-производственного комплекса и у кластера организаций, то первый обладает большей укорененностью связей, т.к. взаимодействие предприятий строится вокруг одной цепи добавленной стоимости, а значит, является сетью. В противоположность этому кластер предприятий строится на менее укорененных связях между членами, т.к. внутренние взаимоотношения носят не столько производственный характер, а знаниевый и инновационно ориентированный обмен, и предприятия жестко не интегрированы в единую цепь добавления стоимости. Следует здесь упомянуть М. Грановеттера [22, с. 32], который утверждал, что анализ процессов в межличностных сетях позволяет

наилучшим образом навести мосты между макро- и микроуровнями. На его взгляд, сила связи – это комбинация продолжительности, эмоциональной интенсивности, близости, или взаимного доверия, и реципрокных услуг, которые характеризуют данную связь.

Слабые связи играют значимую роль в создании социальной сплоченности и мобильности отношений. Подобная мобильность формирует развитые структуры слабых связей-мостов между более плотными кластерами, каждый из которых представляет собой реально функционирующую в определенном месте сеть. Таким образом, связи, которые возникают между социальными сетями, объединенными в кластеры, способны сформировать кластерно-сетевую региональную или межрегиональную организацию. Основной тезис, выдвигаемый М. Грановеттером, состоит в том, что «в среднем вероятность успешной передачи ресурса сильнее пострадает от удаления слабой связи, чем от удаления сильной» [22, с. 37]. По его мнению, «значимость слабых связей заключается в том, что те из них, которые являются локальными мостами, создают больше путей» [22, с. 36]. Эти пути более короткие для перемещения ресурсов и информации. Ресурс попадет к большему количеству людей и пройдет более длинную социальную дистанцию при следовании через слабые связи, чем через сильные. Грановеттер полагал, что «положение индивидов с большим количеством слабых связей наиболее способствует распространению таких проблемных инноваций, поскольку некоторые из этих связей являются локальными мостами» [22, с. 38]. Грановеттер утверждал, что «если разделить сеть субъекта на сектор, состоящий из сильных и не являющихся мостами слабых связей, с одной стороны, и сектор, состоящий из слабых связей-мостов, с другой, то можно работать в обоих направлениях. Косвенные контакты обычно достигаются через связи из второго сектора» [22, с. 41]. Такие связи важны не только для возможностей субъекта манипулировать сетями, но также и потому, что они являются каналами, по которым к субъекту попадают социально удаленные от него идеи, влияние или информация.

Следующая гипотеза исследования, сформулирована нами так:

гипотеза 9 - предоставление особых условий партнерам фирмы, располагающейся в одном с партнерами муниципальном образовании, свидетельствует о наличии между ними укорененных связей. Укорененные связи между сотрудниками фирм устанавливают особые личные отношения доверия и уважения, которые способствуют тому, что партнеры способны прощать ошибки сотрудников. Личные отношения между сотрудниками фирм создаются сильными деловыми связями. Сотрудники фирмы, которые поддерживают укорененные связи с сотрудниками других фирм, склонны скорее доверять своим партнерам, чем сомневаться в их порядочности. Это касается, прежде всего, деловой стороны их взаимоотношений. Такая культура доверия пронизывает все аспекты деловых отношений. Доверие распространяется не только на уже существующие связи, но и на вновь образуемые. Культура доверия во взаимоотношениях между сотрудниками фирм, распложенных в одном муниципальном образовании, основывается не на близости их совместного территориального размещения, а на опыте деловых контактов, которые основаны на личных отношениях между индивидами. Доверительные личные отношения между сотрудниками фирм больше способствуют росту экономической эффективности партнерства, чем формальные деловые контакты. Такое взаимовыгодное партнерство приводит к установлению укорененных связей между сотрудниками фирм. Такие же доверительные отношения проецируются сотрудниками фирм на все новые контракты и связи с сотрудниками своих новых партнеров.

Сетевая форма организации может быть охарактеризована длительными отношениями, определенными этическими и ценностно-ориентированными положениями со стороны участников экономических отношений. Природа длительных устойчивых экономических отношений между агентами рынка, по мнению Р. Дора [5, с. 76], предопределяется «духом гудвила» (т.е. тем, что мы можем обнаружить в человеческих взаимоотношениях, имеющих черты взаимного доверия и уважения). При таких отношениях покупатель будет стараться взаимодействовать с поставщиком, обращая его внимание на недостатки и особенности, и не будет просто менять каждый раз поставщика на нового. Покупатель и поставщик будут стараться осуществлять инвестиции в поддержку специфических отношений без заключения специальных контрактов (т.е. без легитимации положений, связанных с отношениями доверия), защищающих такие отношения. Это происходит потому, что одна сторона отношений ожидает, что другая не будет использовать доверие в оппортунистических целях. Пауэлл, в частности, утверждал [18 с. 312], что норма взаимности является направляющим принципом, лежащим в основе сетевой формы организации.

Следующие гипотезы, которые мы собираемся ниже выдвинуть и далее обосновать сформулированы нами так:

гипотеза 10 - каждая фирма определенного вида экономической деятельности должна иметь одного или нескольких партнеров, размещенных совместно на

территории одного муниципального образования или административного округа, с которыми поддерживает как деловые, так и социальные связи.

гипотеза 11 - фирма может поддерживать исключительно социальные связи с другими фирмами того же региона и осуществляющими аналогичный вид экономической деятельности.

В качестве доказательства верности выдвинутых выше гипотез заслуживает внимания исследование, проведенное Стюартом [21, с. 54]. Изучив межорганизационные сети частных биотехнологических фирм, он пришел к выводу, что аффилированные отношения с ближайшими по альянсу партнерами увеличивают рыночную стоимость биотехнологической фирмы. Близость и наличие связей с другими зрелыми фирмами сети дает некоторые преимущества молодым фирмам: во-первых, такая связь повышает кредитное доверие для молодой фирмы, а также позволяет приблизиться к каналам движения ресурсов. Но, если допустить, что такие связи для молодой фирмы играют роль каналов к необходимым ресурсам, то эффект от такой близости с зрелыми фирмами будет снижаться как для молодых, так и более старших фирм сети: они будут приобретать одинаковые преимущества от доступа к ресурсам. Старк [20, с. 1007], изучив деятельность сетевых образований в Венгрии, пришел к выводу о том, что активы, а также ответственность фирм сети перераспределены внутри нее таким образом, что сама сетевая структура является подобием хеджирования против неопределенностей в политической и экономической среде. Старк предположил, что статусность и легитимизация внутри сети приобретаются не близостью к отдельным ее участникам, а благодаря перераспределению прав и ответственности, а также активов внутри сети в соответствии с многообразием и спецификой социально-политического и социально-экономического порядка. В свою очередь, Баум и Оливер [2, с. 551] пришли к выводу о том, что связь с лигитимным участником вне организационной популяции сети помогает институционализировать саму популяцию как целое образование. Маркусен и др. выдвинули идею [12, с. 96], что предпринимательские сети образуются чаще в границах района, а не межрайонно. Однако, Лок выступил с противным мнением [11, с. 24], что все большее число предпринимательских сетей возникает между промышленными районами и государственными границами.

Гертлер [8, с. 12] назвал причины успешных взаимоотношений между производителями и потребителями технологической продукции (средств производства) за счет трех типов «близости»: 1. Географическая близость (территориальная близость организаций); 2. Организационная близость (сотрудничество, взаимодействия, совместное обучение и общее рабочее пространство); 3. Культурная близость (общие ценности, язык общения, схемы коммуникаций, обычаи, схожие институции и социальные нормы).

В кластерно-сетевой форме организации сталкиваются две культуры: инновационная (культура долгосрочных отношений, адхократии) и традиционная (иерархическая, клановая). Достижение конгруэнтности двух культур важный шаг в формировании кластерно-сетевой формы организации. Вот почему специально акцентируем внимание на культурном аспекте, говоря о потенциале развития кластерно-сетевой формы организации. Таким образом, мы сразу же обрисовываем контуры базиса, на котором «взращивается» кластерно-сетевая организация. Интеграция двух социальных групп, являющихся адептами двух разных культур, вторая задача в формировании стратегически устойчивой кластерно-сетевой организации. При этом, отсутствие конгруэнтности, взаимная ригидность ценностно-нормативной структуры двух культур, готовит почву для дезинтеграционных процессов в кластерно-сетевой организации. Географическая близость оказывает положительное влияние при внедрении инноваций на любые организации, но особенно на малый бизнес. Гертлер полагал [8 с. 13], что большое «расстояние» между фирмами (культурное, географическое или организационное) снижает эффективность внедрения инноваций. Различия в социальной среде больше оказывает отрицательного эффекта на инновации, чем иные типы различий. В то же время, институты и правовая система относится к важнейшим факторам, сокращающим различия организационных моделей, и приводят к росту эффективности инноваций. В итоге, увеличение «расстояния» между фирмами приводит к росту издержек на инновации.

По мнению Лэма, «различия глубоко встроены в контрастирующие национальные системы профессиональных компетенций, рынка труда и структуры профессий» [10, с. 36], а также нет доказательства того, что две организации – партнеры, невзирая на долголетнее сотрудничество, станут схожи по своим организационным формам или компетенциям. Наоборот, две организации со временем становятся более дивергентными в своих базовых и дополнительных возможностях.

Файн и другие ввел понятие «электронная близость» [7, с. 11], которая означает «форму и интенсивность электронных коммуникаций между рыночными агентами». Они указывали на то, что «электронная близость может быть субститутом, как для географической, так и для организационной близости».

Выдвижение следующей гипотезы играет принципиально важную роль в доказательстве значения совместного размещения фирм: гипотеза 12 - от вхождения в сеть с фирмами, расположенными в том же муниципальном образовании, сотрудники не получают никаких преимуществ и наоборот скорее такое сотрудничество наносит вред возможностям межличностного взаимодействия и неформальной коммуникации вне рамок деловых контактов. В отличие от экономистов, также исследовавших феномен снижения транзакционных издержек в рамках сетевых организаций, социологи предложили иную трактовку их планомерного снижения в сетях. Они полагали, что этому способствуют более тесные и доверительные отношения, чем контрактные условия. К преимуществам сетевой формы организации нужно отнести: качество социальных отношений между участниками; адаптивность субъектов сети к внешним изменениям; повышенная коммуникационная активность в сети, создающая большую внутреннюю скоординированность между участниками.

По мнению Пфеффера и Новак [15, с. 401], неопределенность относительно действий конкурентов способна снизить сетевая форма организации. Перроу [14, с. 356] выявил несколько социальных выгод, связанных с образованием сетей из малых фирм. Он отмечал, что сеть из малых фирм представляет индивидам больше автономии, ведет к меньшему неравенству при перераспределении благ, а также усиливает ощущение сообщества. Пауэлл и Брантли пришли к выводу [19, с. 370], что сетевые организации способствуют более скорейшему проникновению знаний.

Следующие на очереди гипотезы, которые мы выдвигаем, непосредственно связаны с первопричинами образования сетевых организаций. Итак, гипотеза 13 - сотрудники фирм, осуществляющих схожий вид экономической деятельности и расположенных в одном регионе, поддерживают между собой межличностные отношения, которые могут не быть связаны с непосредственной деятельностью фирм. В результате совместной работы с фирмами, расположенными в том же муниципальном образовании, сотрудники, прежде всего, создают надежное и взаимовыгодное межличностное взаимодействие и менее всего ориентированы на совместную разработку технических регламентов (стандартов) или осуществление совместных лоббистских действий в органах государственной власти. Между сотрудниками фирм, расположенных в одном муниципальном образовании, существуют укорененные связи, сформированные благодаря взаимному доверию и совместному разрешению проблем. Спрос на компетенции провоцирует образование альянсов с более продвинутыми фирмами. Хэмел выдвинул предположение [9, с. 90] относительно образования альянсов и союзов для приобретения знаний и компетенций от фирм, которые их могут предоставить. Коэн и Левинталь предположили [4], что образующие альянс фирмы предпочтут совместное использование технологий, которые являются схожими по эволюции. Бейкер [1, с. 601-613] попытался дать ответ на вопрос о том, что определяет предрасположенность экономических агентов к выбору сетевой формы управления. Изучив отношения между инвестиционными банками и их корпоративными клиентами, он вывел три типа интерфейса:

1. отношенческий интерфейс, включающий стратегические связи с несколькими банками;
2. транзакционный интерфейс, включающий кратковременные связи с большим числом банков;
3. гибридный интерфейс являющийся средним вариантом двух выше перечисленных.

С точки зрения Бейкера, корпорации используют сетевую форму управления только тогда, когда они слишком слабы, чтобы адаптировать альтернативные формы, относящиеся более к транзакционному интерфейсу.

Относительно важности опыта в сетевом сотрудничестве и формировании сети организации Доз [6] в 1996 г. доказал, что такие факторы как уровень взаимосвязанности процессов (задач), схожесть в организационных культурах и общность организационных целей влияют на возможности партнеров по альянсу учиться друг у друга. Схожей точки зрения придерживался Парке. Он полагал [13], что обучение и адаптация определяют длительность (продолжительность существования) и эффективность альянса.

Наиболее яркой иллюстрацией использования концепции доверия и ответственного поведения в контексте сетевого взаимодействия и сетевой формы организации может быть названа работа Б. Уцци [25], в которой изучается укорененность социальных связей, а также феномен отношенческой контрактации.

Б. Уцци утверждал, что «организационные сети работают в укорененной логике обмена, которая стимулирует экономическую эффективность через межфирменные ресурсные пулы, сотрудничество и координированную адаптацию, но может и напротив, ухудшать экономические показатели, преграждая компаниям-членам сети доступ к новой информации и возможностям за пределами данной сети» [25]. Укорененность отражает процесс, в ходе которого социальные отношения формируют экономическое действие.

Место организации в сети, структура этой сети

и распределение укорененных отношений обмена влияют на эффективность таким образом, что она достигает своего пика по мере возрастания степени укорененности данной организации в сети. Это мнение противоречит тезису М. Грановеттера об эффективности слабых связей в социальных сетях.

По мнению Б. Уцци, тип сети, в которой включена организация, раскрывает имеющиеся в ее распоряжении потенциальные возможности, а позиция в структуре и поддерживаемые ею типы межфирменных связей определяют доступ к этим возможностям.

Чем более интенсивны связи между фирмами в рамках совместной производственной деятельности, тем, скорее всего, можно утверждать, что такие фирмы реализует стратегию партнерства для создания в будущем кластера. В связи с этим мы выдвигаем следующую гипотезу 14: укорененность связей между фирмами, расположенных в одном муниципальном образовании определяется исключительно их совместной производственной деятельностью.

В частности Марсден считал, что «укорененность подразумевает ситуацию, когда обмены внутри группы подчинены воспроизводящейся социальной структуре, которая, ограничивая возможный набор действий и изменяя сами намерения участников относительно этих действий, влияет на экономическую эффективность способами не охватываемыми ортодоксальными неоинституциональными экономическими моделями» [25]. Степень укорененности в системе обмена определяет возможности и ограничения, специфические для сетевой формы организации и порождающие результаты, которые не могут быть предсказаны стандартными методами экономического анализа. По мнению Пауэлла и Смитки [25], укорененность связей смещает мотивацию участников от сиюминутной экономической выгоды в сторону обогащения связей отношениями доверия и реципроксности. А. Ларсон и С. Хелпер показали, что «через укорененные связи передается более насыщенная информация относительно стратегии, технологических ноу-хау и размера прибыли, что способствует обучению в процессе работы и интеграции производственного процесса…» [25].

Результаты проведенного Б. Уцци исследования позволили сделать предположение, что «укорененные сети организаций предоставляют определенные конкурентные преимущества по сравнению с рыночными механизмами даже на производственных рынках, характеризующихся большим количеством взаимозаменяемых предприятий и низкими затратами на поиск информации и открытие бизнеса» [25].

Следующую гипотезу, которую мы хотели бы ниже выдвинуть сформулирована таким образом: гипотеза 15 - предоставление особых условий партнерам фирмы, располагающейся в одном с партнерами муниципальном образовании, свидетельствует о наличии между ними укорененных связей. Предоставление особых условий для сотрудничающих с фирмой деловых партнеров в основном затрагивает выполнение фирмой заказов для ограниченного числа таких производителей. Такие связи между фирмой и ее ограниченным числом партнеров свидетельствуют о высокой степени сетевого соединения первого порядка (концепция, обоснованная Б. Уцци). Относительно «сетевого соединения второго порядка» (также является концепцией Б. Уцци) фирмы-производители и фирмы-поставщики, образующие компактную территориальную сеть, расположенных в одном муниципальном образовании фирм, пользуются укорененными связями. Такие укорененные связи между фирмами обладают высокой степенью сетевого соединения второго порядка, т.к. фирмы-производители размещают основной объем заказов у крайне ограниченного числа фирм-поставщиков.

Наряду с положительными качествами сетевой формы организации Б. Уцци описал механизм эволюционной деградации сети и ее участников по мере роста степени влияния укорененности связей. Б. Уцци, в частности, отмечает, что преимущества укорененности могут обернуться ее недостатками, относящиеся к снижению экономической эффективности. Он утверждал, что, «если случайные связи становятся укорененными по мере того, как фирмы осознают преимущества от сотрудничества и взаимной адаптации, можно предположить, что как только укорененность достигнет определенного порога, фирмы окажутся замкнутыми в сети, поскольку начнут торговать лишь с ограниченным числом входящих в нее партнеров. После достижения этого порога укорененности приток новой информации постепенно сокращается и в высоко укорененных сетях иссякает вовсе, т.к. связей с внешними контрагентами, которые потенциально могли бы привнести в сеть новые идеи, практически не остается. Со временем изоморфные процессы также снижают степень внутренней разнородности сети и усиливают организационную инертность. Таким образом, изменения для партнеров, входящих в сеть, оказываются затруднительными и слишком затратными» [25]. Доминирование укорененности связей между фирмами сети является причиной повышения восприимчивости чувства долга, дружбы или предательства на человеческом, межличностном уровне. Эти чувства могут, как полагает Б. Уцци, стать достаточно серьезным фактором вытеснения экономических императивов в межорганизационном взаимодействии. Иначе говоря, из-за доминирования

личных интересов индивидов в межорганизационных деловых отношениях рациональное экономическое поведение агента будет заменено на соблюдение временных клановых интересов какой-либо группы.

Фирмы могут взаимодействовать с множеством сетевых партнеров, каждый из которых получает небольшую часть общего числа заказов наблюдаемой фирмы или ограничится несколькими партнерами, каждый из которых получает значительную часть общего числа заказов. Уцци делает вывод, что «фирма, отдающая более 20-25% своих заказов одному партнеру, поддерживает с ним укорененные связи». Во всех иных случаях связи между фирмами будут иметь характер «случайных рыночных связей» [25].

На основании анализа распределения долей участия агентов в партнерских сетях Б. Уцци заключает, что «одни фирмы опираются на укорененные связи и организованы в сети, а другие придерживаются случайных рыночных связей и распределяют свои заказы среди множества партнеров по обмену» [25]. Таким образом, присутствует либо рыночная, либо укорененная модель связей.

Следующую гипотезу 16 могут обосновать результаты проведенного Б. Уцци исследования. Мы формулируем данную гипотезу следующим образом: сотрудники фирм считают развитие сильных укорененных связей как наносящее вред эффективному развитию фирмы. Свободные от привязанности рыночные связи больше способствуют, как экономическому росту фирмы, так и росту ее инновационности. По этой причине сотрудникам фирм запрещено вступать в межличностные отношения, т.к. они рассматриваются как противоречащие интересам развития фирмы, нарушающие ее целостность и культурную самобытность. Б. Уцци полагал, что «оптимальным для сети баланс между «недо» и «переукорененностью» (under and over embeddedness) – это некая комбинация связей обоих типов» [25, с. 227]. Объяснение такой комбинации связей следующее: с одной стороны, сети, образованные укорененными связями, выигрывают от доверия, совместного разрешения проблем, обмена насыщенной информацией. С другой стороны, сети, образованные на основе случайных рыночных связей, обеспечивают более широкий доступ к информации, циркулирующей на рынке, и дают больше возможностей для привлечения новых деловых партнеров. Из этого следует, что сети, комбинирующие случайные и укорененные связи, предлагают лучшие адаптивные возможности: укорененные связи способствуют координации и объединению ресурсов, в то время как случайные связи предотвращают изоляцию сети от движущих сил рынка. Следовательно, организации, являющиеся частью сетей, комбинирующих два типа связей, имеют более высокую степень выживаемости и безопасности, чем организации, являющиеся частью сети, склонной к какому-либо одному типу связи. Исследование Б. Уцци показало, что хотя большинство фирм привычно прибегает к случайным рыночным связям, основная часть их заказов реализуется через укорененные связи.

Рыночный агент, имеющий одного или более партнера, является элементом дисперсной сетевой организации, которая может состоять из некоторого количества взаимосвязанных кластеров. Свободные рыночные агенты обнаруживают схожие цели, которые стимулируют образовывать ассоциации по отраслевому признаку.

Внешние по отношению к фирме факторы (социальная и культурная среда, социальные связи) оказывают воздействие на формируемые сетевые структуры. Давление таких факторов способно образовать контур новой ассоциации рыночных агентов, в каком бы удалении друг от друга они не находились. Ослабление внешнего давления со стороны социальных факторов в сети провоцирует в ней дезинтеграцию.

Возвращаясь к вопросу о природе сближения рыночных агентов, становится все более очевидным, что ответ следует искать не только и не столько в экономических причинах или каких-либо отраслевых внешних стимулах, а в тех явлениях, которые в большей степени латентны и связаны с межличностными и межгрупповыми связями, образующимися в ходе производственно-хозяйственной деятельности. Такие связи будут явными, в большинстве своем слабыми, но именно они способны объединить свободных агентов в сети. Такие связи будут существовать между агентами, размещенными в совершенно разных регионах. Дисперсность как характеристика такой сети станет возможной благодаря объединяющей силе слабых социальных связей.

Так как мы допустили, что точка зрения М. Грановеттера на доминирование социальных сетей, исходя из слабых связей, верна и, следовательно, первичные процессы образования кластерно-сетевых организаций основаны исключительно на образовании социальных связей между рыночными агентами, то и обратные процессы дезинтеграции, по нашему мнению, начнутся именно с разрушения сформированных сильных связей. При этом с большей вероятностью распад должен начаться именно с сильных социальных связей, на которых основывается вся кооперационная производственная цепочка. Более длительное сохранение слабых связей, во-первых, обусловлено самой природой неявных связей в социальной сети и их, чаще всего, незначительным и менее интенсивным воздействием на целое образование, а, во-вторых,

кооперация, основанная на слабых связях, продолжает существовать на уровне индивидов даже после распада кластерно-сетевой организации. По этому поводу, в частности Могилевский В.Д. писал, что «разрывы в системе произойдут по местам наиболее слабых связей между нормально функционирующими подсистемами и разрушению подвергнутся автономно неустойчивые элементы» [23, с. 177].

Подытоживая сказанное можно заметить, что методология идентификации сетей фирм становится задачей междисциплинарной: культурологической, социологической, психологической, экономической, теории менеджмента и даже таких наук, как антропологии и этнологии. Методы, которые будут получены, благодаря такому междисциплинарному подходу, будут способны выявлять не только существующие сети и сформированные ими кластерно-сетевые образования, но и зарождающиеся новые формы организаций.

Литература:

1. Baker W.E. Market networks and corporate behavior // Am. J. Sociol., 1990. № 96. Pp. 589-625.
2. Baum J.A.C, Oliver C. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations // Am. Sociol. Rev. 1992. № 57.Pp. 540-559.
3. Cohen W.M, Levinthal DA. Innovation and learning: the two faces of R&D // Econ.J. 1989. № 99. Pp. 569-596.
4. Cohen W.M, Levinthal D.A. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation // Admin. Sci. 1990. № 35. Pp. 128-152.
5. Dore R. Goodwill and the spirit of market capitalism // Br. J. Sociol. 1983. № 34. Pp. 459-482.
6. Doz Y.L. The evolution of cooperation in strategic alliances: initial conditions or learning processes? // Strat. Manage. J. 1996. № 17. Pp. 55-83.
7. Fine C., G. Gilboy K. Parker Oye and G. Technology supply chains: an introductory essay // Working Draft by the International Motor Vehicle Program at MIT Sloan School of Management. Cambridge, 1995.
8. Gertler M.S., “Being there”: proximity, organization, and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies // Economic Geography. 1995. № 71. Pp. 1-26.
9. Hamel G. Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances // Strat. Manage. J. 1991. № 12. Pp. 83-103.
10. Lam A. The social embeddedness of knowledge: problems of knowledge sharing and organization learning in international high-technology ventures // DRUID Working Paper. 1998. № 98–7.
11. Locke R.M. Remaking the Italian economy. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1995.
12. Markusen A.R., Lee Y.S. and DiGiovanna S. (eds) Second-tier cities: rapid growth beyond the metropolis. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.
13. Parkhe A. Interfirm diversity, organizational learning, and longevity in global strategic alliances // J. Int. Bus. Stud. 1991. № 22 Pp. 579-601.
14. Perrow C. Small firm networks // Explorations in Economic Sociology / Edited by R Swedberg. New York: Russell Sage Found, 1993. Pp. 277-402.
15. Pfeffer J., Nowak P. Joint-ventures and interorganizational interdependence // Admin.Sci. 1976. № 21ю Pp. 398-418.
16. Podolny J.M., Page K.L. Network forms of organization // Annu. Rev. Sociol. 1998. № 24. Pp. 57-76.
17. Polenske Karen R. Clustering in Space Versus Dispersing Over Space: Handbook of Research on Cluster Theory / Edited by C. Karlsson. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., 2008.
18. Powell W.W. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization // Research in Organizational Behavior / Edited by B. Staw, L.L. Cummings. Greenwich: JAI Press, 1990. Pp. 295-336.
19. Powell W.W., Brantley P. Competitive cooperation in biotechnology: learning through networks? // Networks and Organizations: Structure, Form and Action/ Edited by N Nohria, R Eccles. Boston: Harvard Bus. Sch., 1992. Pp. 366-394.
20. Stark D. Recombinant property in East European capitalism // Am. J. Sociol. 1996. № 101. Pp. 993-1027.
21. Stuart T.E., Hoang H., Hybels R. Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures. Chicago, 1997.
22. Грановеттер М. Сила слабых связей//Экономическая социология. 2009. Т.10. № 4. С. 31-50.
23. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. М.: Экономика, 1999. 251 с.
24. Теория организации: Учебник / Б.З. Мильнер. 8-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 848 с.
25. Уцци Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей // Анализ рынков в современной экономической социологии. М.: ГУ ВШЭ, 2008, С. 208-252.

References:

1. Baker W.E. Market networks and corporate behavior // Am. J. Sociol., 1990. № 96. Pp. 589-625.
2. Baum J.A.C, Oliver C. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations // Am. Sociol. Rev. 1992. № 57.Pp. 540-559.
3. Cohen W.M, Levinthal DA. Innovation and learning: the two faces of R&D // Econ.J. 1989. № 99. Pp. 569-596.

4. Cohen W.M, Levinthal D.A. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation // Admin. Sci. 1990. № 35. Pp. 128-152.
5. Dore R. Goodwill and the spirit of market capitalism // Br. J. Sociol. 1983. № 34. Pp. 459-482.
6. Doz Y.L. The evolution of cooperation in strategic alliances: initial conditions or learning processes? // Strat. Manage. J. 1996. № 17. Pp. 55-83.
7. Fine C., G. Gilboy K. Parker Oye and G. Technology supply chains: an introductory essay // Working Draft by the International Motor Vehicle Program at MIT Sloan School of Management. Cambridge, 1995.
8. Gertler M.S., "Being there": proximity, organization, and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies // Economic Geography. 1995. № 71. Pp. 1-26.
9. Hamel G. Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances // Strat. Manage. J. 1991. № 12. Pp. 83-103.
10. Lam A. The social embeddedness of knowledge: problems of knowledge sharing and organization learning in international high-technology ventures // DRUID Working Paper. 1998. № 98–7.
11. Locke R.M. Remaking the Italian economy. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1995.
12. Markusen A.R., Lee Y.S. and DiGiovanna S. (eds) Second-tier cities: rapid growth beyond the metropolis. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.
13. Parkhe A. Interfirm diversity, organizational learning, and longevity in global strategic alliances // J. Int. Bus. Stud. 1991. № 22 Pp. 579-601.
14. Perrow C. Small firm networks // Explorations in Economic Sociology / Edited by R Swedberg. New York: Russell Sage Found, 1993. Pp. 277-402.
15. Pfeffer J., Nowak P. Joint-ventures and interorganizational interdependence // Admin.Sci. 1976. № 21ю Pp. 398-418.
16. Podolny J.M., Page K.L. Network forms of organization // Annu. Rev. Sociol. 1998. № 24. Pp. 57-76.
17. Polenske Karen R. Clustering in Space Versus Dispersing Over Space: Handbook of Research on Cluster Theory / Edited by C. Karlsson. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., 2008.
18. Powell W.W. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization // Research in Organizational Behavior / Edited by B. Staw, L.L. Cummings. Greenwich: JAI Press, 1990. Pp. 295-336.
19. Powell W.W., Brantley P. Competitive cooperation in biotechnology: learning through networks? // Networks and Organizations: Structure, Form and Action/ Edited by N Nohria, R Eccles. Boston: Harvard Bus. Sch., 1992. Pp. 366-394.
20. Stark D. Recombinant property in East European capitalism // Am. J. Sociol. 1996. № 101. Pp. 993-1027.
21. Stuart T.E., Hoang H., Hybels R. Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures. Chicago, 1997.
22. Granovetter M. the Strength of weak ties//Economic sociology. 2009. Vol. 10. № 4. Pp. 31-50.
23. Mogilevsky V. D. Methodology of systems: verbal approach. M.: Economy, 1999. 251 p.
24. Organization theory: the Textbook / B.Z. Milner. 8-th ed., rev. M.: INFRA-M, 2012. 848 p.
25. Uzzi B. the Sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect // the Analysis of markets in contemporary economic sociology. M.: SU HSE, 2008. Pp. 208-252.