

# Теория экономического анализа

УДК 338.342.44

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ\*

**Евгений Васильевич Попов,**  
член-корреспондент РАН,  
доктор экономических наук,  
руководитель центра экономической теории,  
Институт экономики Уральского отделения РАН,  
Екатеринбург, Российская Федерация  
eporov@mail.ru

**Виктория Львовна Симонова,**  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник центра  
экономической теории,  
Институт экономики Уральского отделения РАН,  
Екатеринбург, Российская Федерация  
jet-Russia@yandex.ru

**Предмет/тема.** Теория сетевых организаций в последнее время приобрела в экономике значительное развитие. Вместе с тем институциональный анализ сетевых взаимодействий до сих пор не получил должного рассмотрения в экономической литературе.

**Цели/задачи.** Целью исследования является систематизация экономических институтов сетевых организаций с последующей верификацией рабочих гипотез о результативности применения этих институтов.

**Методология.** Анализ литературных источников показал, что основными экономическими институтами партнерских отношений сетевых организаций являются институты формализованных отношений, доверия, информационного обмена, организационного взаимодействия, защиты от оппортунизма и институт контроля действий

партнеров. Для проверки влияния специфичности активов на институциональные характеристики сетевых организаций было проведено эмпирическое исследование.

**Результаты.** Эмпирическая верификация сетевых механизмов межфирменного взаимодействия подтверждает применимость ряда выводов теории трансакционных издержек к российским условиям хозяйствования. Так, по мере роста специфичности актива, выступающего в роли индикатора трансакционных издержек, возрастает значимость применения экономических институтов формализованных отношений, доверия, информационного обмена и организационного взаимодействия. Вместе с тем выявлена российская специфика организации межфирменного сетевого взаимодействия. Во-первых, по мере роста специфичности актива доверие партнеру и уверенность в реализации соглашений снижается. Во-вторых, в российской экономике не было обнаружено сильного влияния неформальных связей на параметры межфирменного взаимодей-

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 15-02-00158а.

твия. В-третьих, при организации межфирменного взаимодействия большое значение имеют механизмы воздействия на партнера и контроля процесса реализации контракта, альтернативные доверию. В-четвертых, в течение последнего десятилетия объединение функций управления начало реализовываться преимущественно без объединения активов различных участников.

**Выводы/значимость.** Теоретический и практический анализ транзакций сетевых организаций демонстрирует возможность теоретического описания современных межфирменных взаимодействий и позволяет определить специфические проявления транзакционных отношений в современных условиях функционирования российского промышленного рынка.

**Ключевые слова:** экономические институты, сетевые организации, специфичность активов, транзакционные издержки

## 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.

Наибольшее развитие теория сетевых организаций приобрела в экономике. Вместе с тем институциональный анализ сетевых взаимодействий до сих пор не получил должного рассмотрения в экономической литературе.

Целью авторского исследования является систематизация экономических институтов сетевых организаций с последующей верификацией рабочих гипотез о результативности применения данных институтов.

## Теоретические основы сетевых организаций

Важную роль в становлении теории сетевых организаций сыграли труды О. Уильямсона. Он выдвинул совокупность предпосылок формирования экономических организаций, включая идеи об ограниченной рациональности экономических агентов, о специфичности активов и оппортунистическом поведении, о наличии провалов рынка, вызываемых оппортунизмом субъектов, преследующих свои

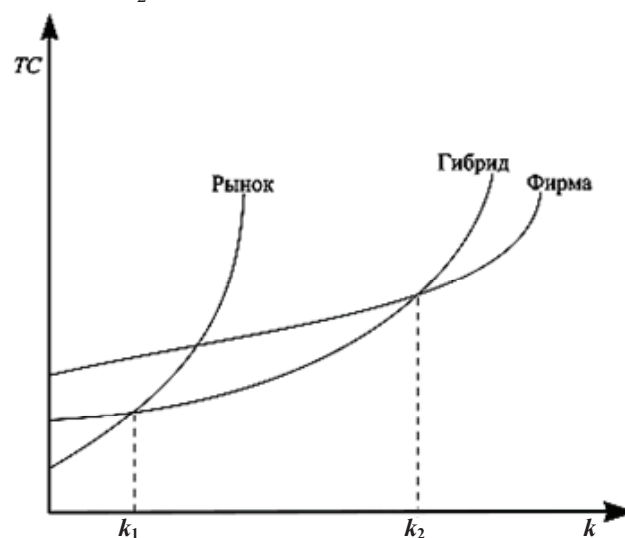
личные интересы [11]. Эти предпосылки впервые позволили изучить сравнительную экономическую эффективность разных организационных форм.

По мнению О. Уильямсона, выбор между различными организационными формами (механизм координации и контроля) – иерархией, рынком или гибридом (сетью) – происходит в результате сравнения эффективности осуществляемых этими структурами транзакций. Таким образом, в соответствии с теорией транзакционных издержек разнообразие организационных форм возникает прежде всего в целях минимизации данных издержек [11, с. 56].

Усиление специфичности активов способствует увеличению транзакционных издержек, но скорость этого увеличения различна у разных структур управления (рис. 1). Кроме того, структуры управления различаются еще и уровнями транзакционных издержек при нулевых или малых значениях специфичности активов.

Преимущество рынка в наиболее низких транзакционных издержках при нулевой специфичности активов, но при этом скорость увеличения транзакционных издержек в результате усиления специфичности активов при рыночной организации является наибольшей.

По тем же параметрам фирма представляет собой противоположность рынку, а гибрид – промежуточную форму. Таким образом, при специфичности активов, превышающей значения  $k_1$ , рынок должен быть заменен гибридной структурой, а после достижения значения  $k_2$  наилучшей структурой будет фирма.



Источник: [29].

**Рис. 1.** Зависимость транзакционных издержек  $ТС$  от степени специфичности активов  $k$  при трех структурах управления

Как считает О. Уильямсон, рынки и иерархии (фирмы) являются двумя главными альтернативами, а другие координирующие структуры представляют собой гибрид рынка и иерархии, смешанные формы, определяемые существованием некоей промежуточной степени взаимозависимости их участников. При этом в качестве смешанной модели О. Уильямсон рассматривал лишь парные отношения на примерах франчайзинга и совместных предприятий.

В свою очередь В. Тамбовцев предложил выделить самостоятельные механизмы координации: рынок, иерархию и сеть, каждый из которых однозначно характеризуется набором критериев. Эти критерии включают тип базового контракта, характеристики предметов обмена (доступность, тип экономического блага и т.п.), механизм 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 [10].

Основные особенности сетей, которые отличают их от рынка и иерархии (фирмы), представлены в таблице.

В качестве исходной теоретической базы для определения межфирменных сетей с точки зрения институциональной теории представляется логичным использовать подход О. Уильямсона [28], предполагающий переход от дихотомии «фирма – рынок» к системе координат «рынок – гибрид – иерархия» и включение в анализ всего разнообразия рыночных, иерархических и смешанных форм.

Как показал О. Уильямсон, рынок, гибрид и иерархия различаются прежде всего с точки зрения типов контрактов, лежащих в основе их экономической деятельности. В зависимости от ситуаций, в которых намечаются и осуществляются трансакции, возникает необходимость в обеспечении разной по длительности координации действий агентов, и, соответственно, заключаются разные типы контрактов:

- классический контракт – полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации; гарантом его выполнения являются нормы законодательства;
- неоклассический контракт – неполный, предполагающий непрерывность взаимоотношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарантом выполнения контракта при этом выступает третья сторона – некая структура, осуществ-

#### Различия сетей, рынка и фирмы

Критерий	Тип структуры управления		
	Рынок	Фирма	Сеть
Нормативная основа	Контракты	Права собственности, трудовые отношения	Неоклассический контракт
Механизм координации	Цена	Стратегические и операционные планы	Сотрудничество
Ресурсная база	Строго автономная (частная)	Акционерная (единая)	Коллективная (долевая)
Важнейший управленческий ресурс	Труд	Капитал	Интеллектуальный капитал
Юридическая зависимость	Полная независимость – автономность	Полная зависимость	Независимость – автономность
Стратегическая зависимость	Полная независимость	Зависимость подразделений от центра	Стратегическая взаимозависимость
Характеристика взаимосвязей	Разовые сделки	Вертикальные иерархические связи	Горизонтальные оперативные взаимосвязи
Роль лидера	Лидер (лидеры) определяют направления развития	Один лидер (головная компания) определяет стратегию развития корпорации	Сетевой брокер (центральная фирма) определяет общую стратегию развития сети
Базовый принцип управления	Самоорганизация	Сочетание централизации и децентрализации	Координация
Способ разрешения конфликтов	Торги, споры – обращение в суд	Административный приказ	Третейский суд
Механизм распределения прибыли	Конкуренция	Административно-финансовый механизм	Пропорционально вкладу в создание ценности

вляющая 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.

Каждому из трех видов контрактации соответствует своя структура управления. Выбор определенного способа организации экономической деятельности осуществляется посредством сравнительного анализа транзакционных издержек, а характерным признаком фирмы являются процессы управления распределением ресурсов посредством власти предпринимателя [21]. Консолидированное владение активами ведет к снижению транзакционных издержек благодаря приказам и распоряжениям менеджеров, предписывающих проведение тех или иных действий по осуществлению движения товаров внутри фирмы. Тем самым удается избежать издержек поиска, ведения переговоров.

Те же преимущества может обеспечить заключение долгосрочного контракта между владельцами отдельных активов.

Межфирменное сетевое взаимодействие – это кооперация хозяйствующих субъектов, ситуация, когда участники сетевого взаимодействия объединяют материальные и нематериальные активы для совместного осуществления различных видов деятельности, оставаясь при этом автономными и работая на основе заключенного между ними контракта. Наличие общей цели и добровольное предоставление в совместное пользование собственных ресурсов и компетенций характерно для многих форм – совместных предприятий, ассоциаций, картелей и т.д.

Под межфирменной сетью будем понимать форму объединения независимых (автономных) экономических субъектов рынка, основанную на высоком уровне согласованности интересов и взаимозависимости ее участников, для достижения общих целей в соответствии с требованиями рыночной конъюнктуры.

### **Формирование институтов сетевых организаций**

Понимание и использование потенциала взаимоотношений делают фирму более гибкой и

способной своевременно реагировать на вызовы рынка и изменение спроса, а также превзойти конкурентов не только по результатам деятельности, но и по уровню компетенций, что создает условия конкурентного превосходства в будущем. Рост внимания к возможностям создания конкурентных преимуществ на основе взаимоотношений привел к тому, что для исследователей оказался актуальным вопрос о возможностях создания дополнительной ценности для сторон в рамках взаимодействия.

Таким образом, как отмечает Д. Тис, понимание потенциала взаимоотношений и ориентация на создание ценности приводят фирму к радикальным изменениям в философии, поскольку развитие увеличивающих ценность навыков, требуемых для управления, помогает организации превратиться из административной в предпринимательскую [26].

Партнерские отношения, считает Я.Х. Гордон, являются основным активом компании, причем в большей степени, чем что-либо другое – даже сам завод, патенты, продукция или рынки. Партнерские отношения определяют будущее фирмы [1].

Партнерские отношения возникают тогда, когда активы достаточно специфичны для создания стимулов к оппортунистическому поведению агентов [9, с. 50–58], так что для предотвращения оппортунизма требуется опора, включающая гарантии и механизмы координации. Такие гарантии и координация могут быть представлены, с одной стороны, изменением институтов [8], а с другой – уменьшением неопределенности и реагирования на сложные ситуации через разделение рисков [18].

Формирование институтов сетевых организаций может быть проанализировано на основе психологического и ресурсного подходов.

Так, С.Ю. Кузнецов отмечает, что менеджмент отношений связан не только с товарообеспечением, но и с обеспечением способностей в этой сфере. Такой подход позволяет управлять совокупными затратами партнерства и его стоимостью. Он реализуется в анализе текущих, а также долгосрочных потенциальных способностей, преимуществ и благополучия фирмы-партнера, на основе которого переходят к заключению многолетних соглашений о сотрудничестве и партнерстве [4, с. 109].

В свою очередь Р. Уэлборн и В. Кастен указывают на то, что эффективное реагирование зачастую требует навыков, способностей, средств и процессов, которые могут либо отсутствовать внутри организации, либо не могут быть приведе-



ны в готовность достаточно быстро, чтобы успеть ответить на новое требование. Отсюда вытекают возможность и потребность в развитии способностей к сотрудничеству как основной компетенции [12, с. 76–81].

Необходимо отметить, что такие понятия, как «институт доверия» [20], «институт защиты от оппортунизма» и «институт оценки рисков», являются широко изучаемыми предметными областями. Например, *доверие* является универсальным фактором, который уместен как на стратегическом этапе построения партнерских отношений [23], так и на этапах поддержания и развития партнерских отношений [14].

Как отметил А.К. Ляско, доверие – это количественная характеристика взаимоотношений субъектов, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности или лояльности друг друга [6].

Для успешной работы предприятия в условиях объективно неустраняемой неопределенности, определяет Р.М. Качалов, *риск* должен быть проанализирован и проконтролирован во всех сферах деятельности [3].

Существование фирмы Ф. Найт обосновывает наличием *риска* при взаимодействии независимых экономических агентов и лишь затем переходит к анализу дополнительных транзакционных издержек [7].

Оппортунистическое поведение О. Уильямсон определяет как «преследование личного интереса с использованием коварства» [27]. Партнерские отношения изучают вопросы, связанные с проявлением института защиты от оппортунизма, который может быть основан на использовании асимметричной информации либо на зависимости одной из сторон при симметричном распределении информации [9, с. 54].

Второе направление оценки экономических институтов связано с ресурсным подходом к изучению партнерских отношений.

Представители американской школы Р. Морган и Ш. Хант представили теорию ресурсного преимущества, в которой изучаются вопросы о возможности создания конкурентных преимуществ на основе управления уникальными отношенческими ресурсами компании [19].

В свою очередь Г. Дэй и Р. Уэнсли предположили, что за счет уникальных ресурсов и развития

уникальных организационных способностей фирмы могут достичь более выгодных позиций на рынке на основе преимущества в издержках либо создания ценности для потребителей [17].

Как считают Д. Руссо, С. Ситкин, Р. Барт, С. Камерер, *взаимозависимость* можно определить как ситуацию, при которой одна сторона не может реализовать свои интересы без содействия другой стороны [24].

Например, С.Ю. Кузнецов отмечает, что управлять человеческими, организационными и отношенческими активами интеллектуального капитала сложнее, так как их труднее оценить и измерить по сравнению с традиционными материальными активами. Кроме того, они могут быть использованы многократно и одновременно многими работниками. Они слабо подвержены износу [4, с. 11].

Немногие авторы затрагивают вопросы, касающиеся институтов информационного обмена и формализованных отношений. Эти понятия играют значительную роль в партнерских отношениях как гибридной форме организации и имеют специфический характер, поскольку все формы гибридной организации предлагают ту или иную форму эксплицитной координации. Потребность в координации может быть обусловлена технологическими факторами, организационной синергетикой или же лично окрашенными связями [25].

*Институт информационного обмена* представляется собой способ уменьшения неопределенности и реагирования на сложные ситуации, например через разделение рисков [18].

*Институт формализованных отношений* – это изменение философии и организации бизнеса – от ценообразования к управлению стоимостью, от продуктов к решениям в продуктодвижении, от затрат к результатам [4, с. 109].

Партнерские отношения развиваются в контексте повторяющихся транзакций, использующих либо автоматически продлеваемые краткосрочные контракты, либо долгосрочные контракты, предусматривающие *институты организационного взаимодействия* [13, с. 165].

Партнерские отношения также предполагают координацию, в результате которой партнеры по соглашению начинают совместно контролировать часть активов – наличие *института контроля* [18]. Так как координация происходит без интеграции, это способствует сохранению мощных стимулов к эффективной работе.

Анализ литературных источников показывает, что основными экономическими институтами партнерских отношений сетевых организаций являются институты формализованных отношений, доверия, информационного обмена, организационного взаимодействия, защиты от оппортунизма и институт контроля действий партнеров.

### Процедура эмпирического исследования

В рамках подхода, разработанного О. Уильямсом, альтернативные механизмы управления, такие как рыночный, иерархический или гибридный, являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими, эффективность и, следовательно, применение которых определяются уровнем транзакционных издержек [30].

Величина этих издержек находится в непосредственной зависимости от условий и характеристик реализуемых транзакций, среди которых традиционно выделяют специфичность ресурсов, частоту транзакций и степень хозяйственной неопределенности. Несмотря на важность таких атрибутов, как частота транзакций и степень неопределенности, О. Уильямсон отводит ключевую роль именно степени специфичности ресурсов, определяющей выбор адекватной формы координации. Специфичность ресурсов определяется степенью, в которой данные ресурсы приспособлены для нужд конкретного пользователя, а также степенью, в которой они могут быть использованы в альтернативных нуждах.

На сегодняшний день существует ряд эмпирических исследований, подтверждающих выводы теории транзакционных издержек. В частности, исследователи подтверждают влияние специфичности активов на уровень издержек, сопровождающих транзакции, соответственно, на выбор механизма их управления [15].

Таким образом, специфичность ресурса является ключевой характеристикой транзакции, определяющей организационные параметры межфирменного взаимодействия. Соответственно, необходимо теоретическое обоснование зависимости основных характеристик организации межфирменного взаимодействия от степени специфичности ресурса, используемого в транзакциях для их последующей эмпирической верификации.

Для проверки влияния специфичности активов на характеристики сетевых организаций сотрудниками Института экономики Уральского отделения

РАН в 2013–2014 гг. было проведено эмпирическое исследование. В этом исследовании объектом анализа выступили отношения между производителями и их основными поставщиками. Были опрошены руководители более 100 промышленных предприятий Уральского региона, для которых транзакции с поставщиками характеризуются устойчивыми отношениями на протяжении длительного периода времени. В соответствии с положениями теории транзакционных издержек, специфичность ресурса рассматривалась как влияющий параметр, обуславливающий выбор характеристик организации межфирменных отношений.

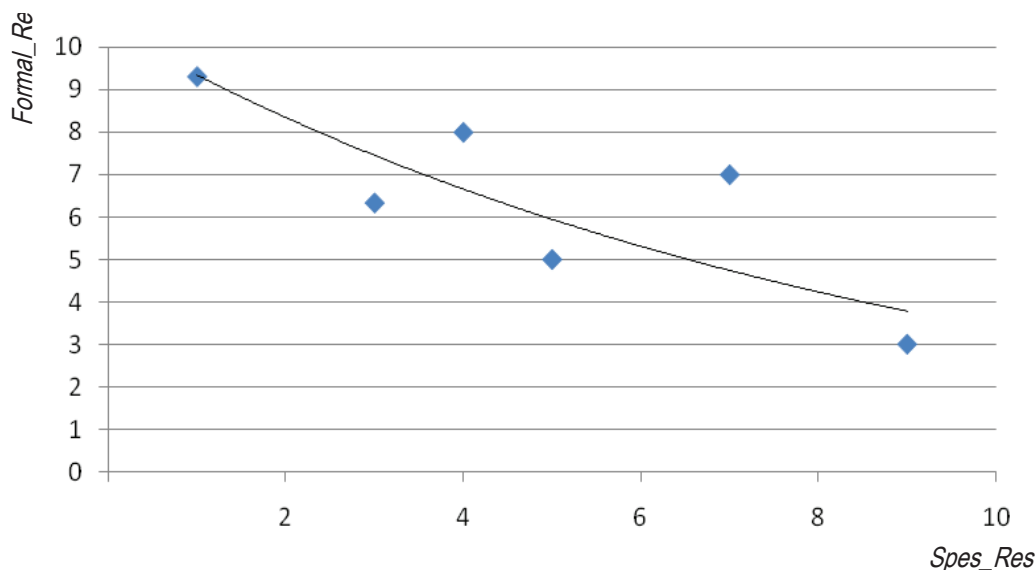
Далее представлен анализ влияния специфичности ресурса на институциональные характеристики сетевых организаций.

### Институт формализованных отношений

Использование специфических ресурсов связано с такими проблемами, как проблема «вымогательства» и проблема безвозвратных инвестиций [9]. Для того чтобы снизить данные риски, вызванные поведенческой и общей неопределенностью, участники взаимодействия будут стараться более тщательно разрабатывать формализованные договоры, детализация которых будет отражать специфические транзакционные условия отношений. Это в определенной степени обеспечивает правовую защиту партнеров. Однако комплексные обязательные контракты, как правило, слишком сложны и слишком дороги, поэтому по мере роста специфичности ресурсов и связанных с ними рисков необходимы механизмы, комплементарные формальным контрактам. Соответственно, будет логично ожидать, что с ростом специфичности ресурсов будет меняться и природа контрактных отношений – формализованные контракты будут дополняться неформальными соглашениями, основанными на отношениях (первая гипотеза).

Уровень применения института формализованных отношений оценивался через балльную оценку, в которой деловые отношения с партнером регламентируются формальным договором:

- 1 балл соответствует отношениям, в которых договор является простой формальностью, все вопросы решаются на неформальной основе;
- 10 баллов – отношения регламентируются исключительно условиями договора, в котором оговорены все возможные условия реализации



**Примечание.** *Spes\_Res* – экспертная оценка степени специфичности используемых ресурсов, измеренной по 10-балльной шкале (1 соответствует уровню, когда ресурс, приобретаемый у поставщика, является стандартным для рынка; 10 – продукт поставщика специально разработан для нужд конкретного предприятия и не имеет возможности использования другим потребителем); *Formal\_Re* – экспертная оценка формализованности отношений по 10-балльной шкале.

**Рис. 2.** Зависимость степени формализованности отношений *Formal\_Re* от степени специфичности ресурса *Spes\_Res*

сделки, учтена вся специфика отношений с контрагентом.

Как показали эмпирические результаты, в ходе реализации транзакций промышленными предприятиями деловые отношения с партнером регламентируются в основном формальным договором. Так, 77% транзакций реализуется на основе полной формализованности и регламентируется исключительно условиями договора (10 баллов по 10-балльной шкале); 12% транзакций характеризуется высокой степенью формализованности (7–9 баллов); 7% транзакций характеризуется средней степенью формализованности (4–6 баллов); 4% транзакций характеризуется низкой степенью формализованности (менее 3 баллов), когда все вопросы решаются на неформальной основе.

В условиях доминирования полной формализованности межфирменных отношений анализ всего массива данных не позволил выявить зависимости уровня формализованности отношений от степени специфичности актива (коэффициент корреляции в случае полного массива данных  $r = -0,18$ ). Однако подобная зависимость просматривается, если анализировать слабо формализованные 23% транзакций (рис. 2).

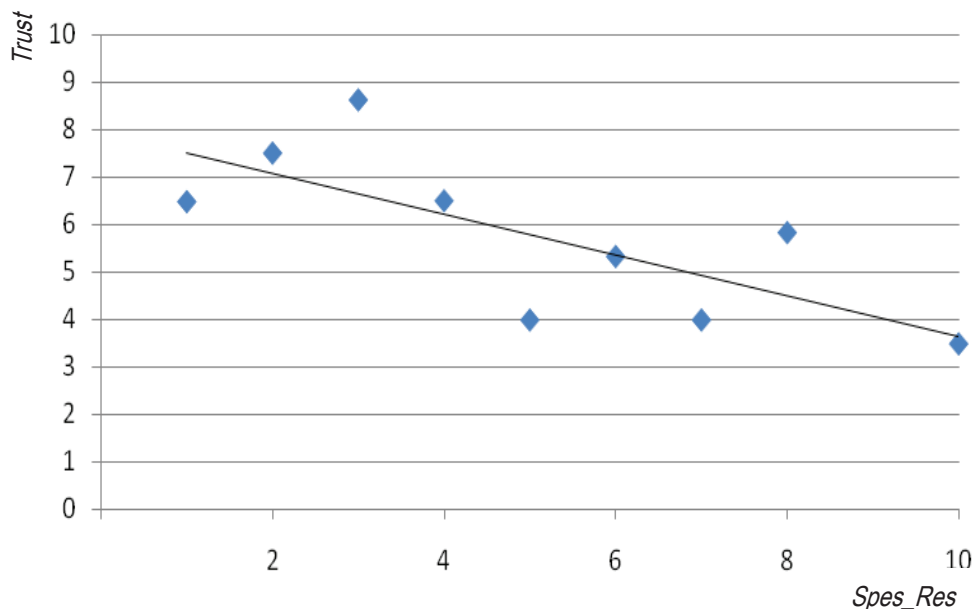
В этом случае результаты исследования демонстрируют обратную зависимость между

специфичностью и степенью применения института формализованных отношений. Можно предположить, что рост специфичности используемых ресурсов предполагает определенную гибкость в отношениях, ориентированных на долгосрочное сотрудничество. Кроме того, полученные результаты актуализируют исследование используемых российскими предприятиями механизмов воздействия на партнера и контроля процесса реализации контракта, альтернативных обеспеченным правовой системой механизмам.

### Институт доверия

С точки зрения оценки значимости доверия в качестве характеристики гибридных соглашений показательна трактовка некоторыми авторами трех механизмов координации как опирающихся на цены, власть и доверие [16].

Многие авторы рассматривают применение института доверия между партнерами как важный механизм обеспечения устойчивости и безопасности отношений в условиях их взаимозависимости, которая является следствием использования специфических ресурсов [19]. При наличии этого признака становится возможным использование даже очень сложных транзакций, предусматривающих



**Примечание.** *Trust* – уровень доверия партнеру по 10-балльной шкале, который оценивался через уверенность в том, что партнер не будет действовать недобросовестно (1 соответствует ситуации, когда нет никакой уверенности в том, что партнер не будет действовать недобросовестно и не воспользуется изменившимися условиями в корыстных целях; 10 – соответствует полной уверенности в том, что партнер не будет вести себя недобросовестно и будет действовать в интересах общего развития).

**Рис. 3.** Зависимость уровня доверия *Trust* от степени специфичности ресурса *Spes\_Res*

высокую специфичность актива. Следовательно, можно предположить, что чем выше уровень специфичности используемых ресурсов, тем выше должен быть уровень доверия между партнерами.

Однако полученные результаты выявили парадоксальную ситуацию, подтверждая тем самым неоднозначность выводов относительно влияния института доверия на трансакционные издержки. Хотя теория трансакционных издержек в целом признает доверие в качестве релевантного фактора, его роль в организации трансакций между экономическими агентами остается не до конца исследованной. Так, была обнаружена отрицательная связь между уровнем доверия, существующего между фирмами, и степенью специфичности используемого ресурса (коэффициент корреляции между данными переменными  $r = -0,63$ ), т.е. с ростом специфичности ресурса возрастает и беспокойство относительно достижения результата соглашения (рис. 3). Это обстоятельство может быть объяснено спецификой российских условий хозяйствования. В этом случае личные отношения и прошлый опыт взаимного выполнения обязательств не способны перекрыть рисков, связанных со специфическими активами, возникающих в условиях слабого информера контрактов и общей экономической нестабильности российской экономики [5].

Полученные выводы подчеркивает значимость анализа достоверных обязательств и иных мер предосторожности, используемых отечественными промышленными предприятиями для реализации специфических инвестиционных решений.

### Институт информационного обмена

Взаимодействие между экономическими агентами в рамках гибридного соглашения основано на явном или косвенном обмене информацией. Так, Р. Майлз и Ч. Сноу рассматривают обмен информацией между участниками в качестве основы доверия и координации [22]. Требование к раскрытию информации направлено на ослабление проблемы информационной асимметрии в условиях неопределенности, в том числе поведенческой неопределенности экономических агентов, и способствует повышению эффективности координационных процессов между участниками межфирменного взаимодействия. Следовательно, с ростом специфичности ресурса возрастает и интенсивность применения института информационного обмена.

Кроме того, по мере роста специфичности актива увеличивается стратегический уровень передаваемой информации. Поскольку обмен информацией, особенно в условиях, когда она носит



стратегический характер, связан с определенными рисками, возникает повышенное требование к качеству технических коммуникаций (связь, информационные технологии, техническое обеспечение поддерживающих услуг и пр.) с партнерами. Следовательно, рост специфичности используемых ресурсов сопровождается ростом интенсивности информационного обмена, при этом информация приобретает ярко выраженный стратегический характер, что обуславливает потребность в более надежных информационных технологиях.

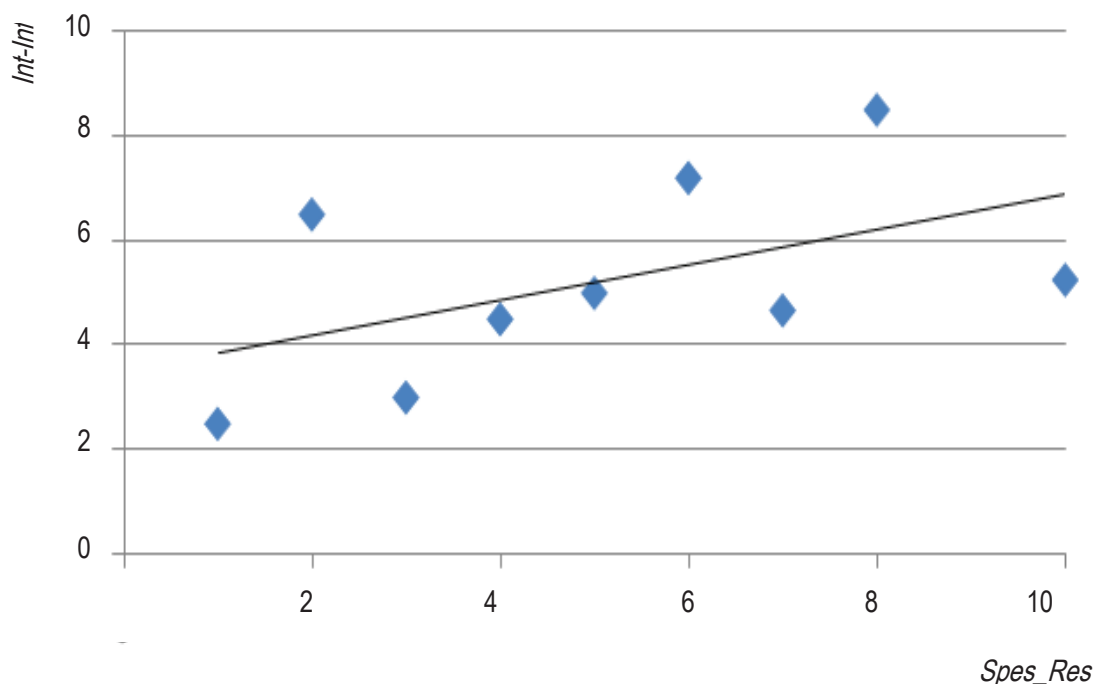
Результаты эмпирического исследования показывают, что с ростом специфичности активов растет интенсивность применения института информационного обмена между предприятиями ( $r = 0,55$ ). Зависимость между степенью специфичности актива и интенсивностью информационного обмена представлена на рис. 4.

Результаты исследования подтверждают, что с ростом специфичности актива и, как результат, стратегического уровня передаваемой информации растет неудовлетворенность качеством традиционных технических коммуникаций ( $r = -0,68$ ), что обуславливает необходимость увеличения затрат на обеспечение информационной безопасности (рис. 5).

### Управленческие характеристики

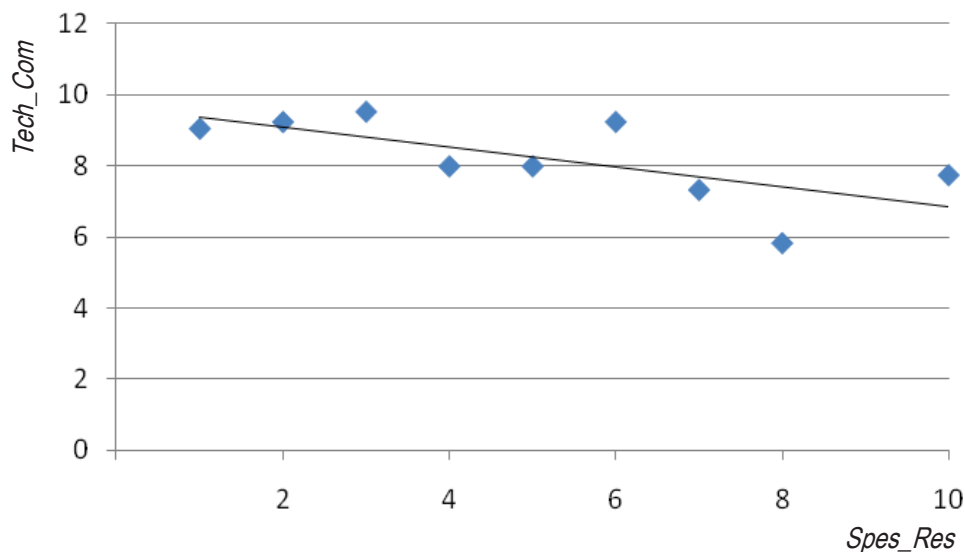
В условиях межфирменного взаимодействия, предполагающего использование специфических ресурсов, для обеспечения эффективности приходится согласовывать цели различных участников. Кроме того, появляется необходимость тесной кооперации с партнерами в решении оперативных вопросов. Следовательно, по мере роста специфичности ресурса усиливается необходимость применения института организационного взаимодействия, т.е. объединения управленческих функций в условиях юридической независимости участников межфирменного взаимодействия.

Гибридные формы межфирменного взаимодействия предполагают наличие координационных механизмов, позволяющих управлять процессом реализации контракта. Результаты исследования подтверждают выводы относительно влияния степени специфичности активов на развитость координационных механизмов межфирменного взаимодействия. Так, по мере роста специфичности используемого в транзакциях ресурса усиливается потенциал совместного развития за счет согласованности целей и задач ( $r = 0,71$ ) (рис. 6).



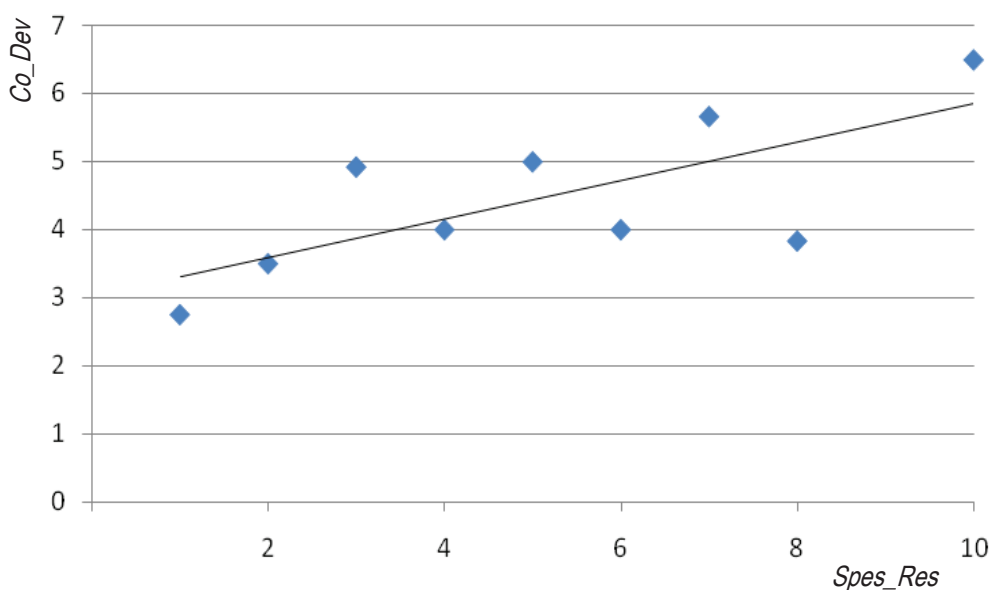
**Примечание.** *Int-Inf* – интенсивность информационного обмена по 10-балльной шкале (1 соответствует слабому информационному обмену, когда всей необходимой информацией, в том числе и текущей, обладают работники предприятия; 10 – сильному, когда значительный объем необходимой информации предоставляется партнером).

**Рис. 4.** Зависимость интенсивности информационного обмена *Int-Inf* от специфичности актива *Spes\_Res*



**Примечание.** *Tech\_Com* – оценка качества технических коммуникаций (связь, информационные технологии, техническое обеспечение поддерживающих услуг и пр.) с партнерами по 10-балльной шкале (1 – ненадежны, не обеспечивают потребности производства; 10 – надежны, соответствуют потребности производства и обеспечивают информационную безопасность взаимодействия).

**Рис. 5.** Зависимость качества технических коммуникаций *Tech\_Com* от степени специфичности ресурса *Spes\_Res*



**Примечание.** *Co\_Dev* – потенциал совместного развития с партнерами по 10-балльной шкале, оцениваемый через согласованность целей и задач (1 – слабый, так как у предприятий разные цели и задачи; 10 – сильный, так как значительная часть целей и задач общая)

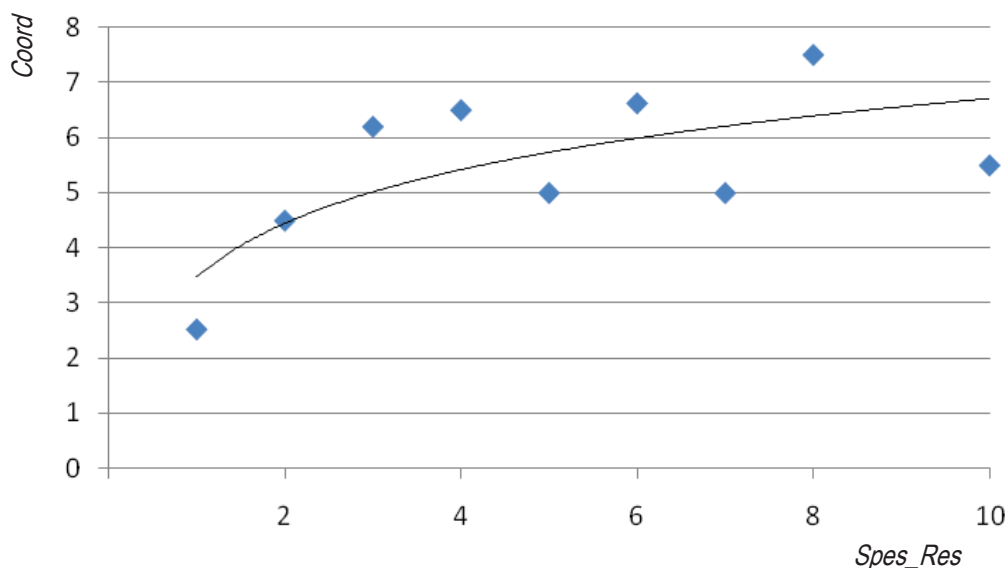
**Рис. 6.** Зависимость между потенциалом совместного развития *Co\_Dev* и степенью специфичности ресурса *Spes\_Res*

Кроме того, в условиях специфичности ресурса многие вопросы решаются только при взаимодействии партнеров ( $r = 0,55$ ) (рис. 7).

Хотя в качестве основной характеристики гибридных отношений выделяется автономность фирм с позиции прав собственности, ряд авторов в качестве механизмов координации между участ-

никами межфирменных взаимодействий называют отношения собственности (имущественные связи) как отличительную характеристику российских условий хозяйствования [5].

Имущественный механизм обладает значительным потенциалом обеспечения эффективного долгосрочного сотрудничества за счет снижения



**Примечание.** *Coord* – необходимость совместной координации по 10-балльной шкале, которая оценивалась через важность участия партнера в решении текущих задач предприятия (1 – не важен, так как все решаем сами; 10 – очень важен, так как многое решается при взаимодействии)

**Рис. 7.** Зависимость необходимости совместной координации *Coord* от степени специфичности ресурса *Spes\_Res*

издержек осуществления трансакций посредством упрощенной процедуры согласования целей, выбора стратегических альтернатив и координации текущей деятельности.

Опираясь на результаты эмпирических исследований, проведенных российскими учеными [2], можно сделать вывод, что в условиях высоких рисков, связанных со специфическими активами, предприятия будут стремиться организовать межфирменное взаимодействие через использование механизма участия в собственности партнера (с ростом специфичности ресурса возрастает необходимость использования механизма координации на основе отношения собственности).

Полученные результаты исследования механизмов организации трансакций промышленными предприятиями Урала опровергают выводы предшествующих исследований относительно доминирования имущественных механизмов в межфирменном взаимодействии российских предприятий. Так, подавляющее большинство (86%) анализируемых трансакций между промышленными предприятиями и их крупнейшими поставщиками реализуются на принципах юридической независимости.

Полученный результат позволяет сделать выводы относительно изменений условий и принципов организации хозяйственной практики в российской экономике за последнее десятилетие, когда

объединение управленческих функций начало реализовываться преимущественно без объединения активов различных участников. Причины описанных трансформаций следует искать в изменениях институциональной структуры экономики России.

## Заключение

Проведенный анализ институтов сетевых организаций позволяет сделать следующие выводы.

Под межфирменной сетью следует понимать форму объединения независимых (автономных) экономических субъектов рынка, основанную на высоком уровне согласованности интересов и взаимозависимости ее участников, для достижения общих целей в соответствии с требованиями рыночной конъюнктуры.

Анализ литературных источников показывает, что основными экономическими институтами партнерских отношений сетевых организаций являются институты формализованных отношений, доверия, информационного обмена, организационного взаимодействия, защиты от оппортунизма и институт контроля действий партнеров.

Эмпирическая верификация сетевых механизмов межфирменного взаимодействия подтверждает применимость ряда выводов теории трансакционных издержек к российским условиям хозяйственно-

вания. Так, по мере роста специфичности актива, выступающего в роли индикатора транзакционных издержек, возрастает значимость применения экономических институтов формализованных отношений, доверия, информационного обмена и организационного взаимодействия.

Вместе с тем выявлена следующая российская специфика организации межфирменного взаимодействия. Во-первых, в условиях нестабильности российской экономики личные отношения и прошлый опыт взаимного выполнения обязательств, являющиеся факторами формирования доверия, не способны перекрыть риски, связанные со специфическими активами, в результате чего по мере роста специфичности актива доверие к партнеру и уверенность в реализации соглашений снижается. Во-вторых, в российской экономике со слабыми правовыми институтами не было обнаружено сильного влияния неформальных связей на параметры межфирменного взаимодействия. В-третьих, при организации межфирменного взаимодействия большее значение имеют механизмы воздействия на партнера и контроля процесса реализации контракта, альтернативные доверию. В-четвертых, в течение последнего десятилетия объединение функций управления начало реализовываться преимущественно без объединения активов различных участников, т.е. на основе юридической независимости.

Таким образом, теоретический и практический анализ транзакций сетевых организаций демонстрирует возможность теоретического описания современных межфирменных взаимодействий и позволяет определить специфические проявления транзакционных отношений в современных условиях функционирования российского промышленного рынка.

#### Список литературы

1. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений. СПб: Питер, 2001. 379 с.
2. Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: ГУ ВШЭ, 2007. 542 с.
3. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2002. 192 с.
4. Кузнецов С.Ю. Стратегическое управление маркетинговыми нематериальными активами предприятия. М.: Финакадемия, 2008, 144 с.
5. Лазарева О.В. Изменение границ российских предприятий. М.: ЕЕRC, 2004. 44 с.

6. Ляско А.К. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–58.

7. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 352 с.

8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 180 с.

9. Попов Е.В., Симонова В.Л. Оппортунизм экономических агентов, Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. 186 с.

10. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000. 83 с.

11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб: Лениздат. 1996. 456 с.

12. Уэлборн Р., Кастен В. Деловые партнерства, как преуспеть в совместном бизнесе. М.: Вершина, 2004. 336 с.

13. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций. М.: Инфра-М, 2007. 302 с.

14. Anderson J.C., Narus J.A. Business marketing: Understand what customers value // Harvard Business Review. 1998. Vol. 33. № 3. P. 95–114.

15. Anderson E., Schmittlein D. Integration of the sales force: an empirical examination // Rand Journal of Economics. 1984. Vol. 15. № 3. P. 385–395.

16. Bradach J., Eccles R. Price, authority and trust – from ideal types to plural forms // Annual Review of Sociology. 1989. Vol. 15. P. 97–118.

17. Day G.S., Wensley R. Assessing advantage: A framework for diagnosing competitive superiority // Journal of Marketing. 1988. Vol. 52. № 2. P. 1–20

18. Gibbons R., Farrell J. Cheap Talk about Specific Investments // Journal of Law, Economics and Organization. 1995. Vol. 11. № 2. P. 313–334.

19. Hunt Sh., Morgan R. The comparative advantage theory of competition // Journal of Marketing. 1995. Vol. 59. № 2. P. 1–15

20. McCannon B.C. Trust, reciprocity, and a preference for economic freedom: experimental evidence // Journal of Institutional Economics. 2014. Vol. 10. № 3. P. 451–470.

21. Michael S.C. Transaction cost entrepreneurship // Journal of Business Venturing. 2007. Vol. 22. № 2. P. 412–426.

22. Miles R., Snow C. Network organizations: New concepts for new forms // California Management Review. 1986. Vol. 28. № 3. P. 62–73.

23. Palmer A.J. Relationship marketing: a



universal paradigm or management fad? // The Learning Organization. 1998. № 3, P. 18–25.

24. *Rousseau D.M., Sitkin S.B., Burt R.S., Camerer C.* Not so different after all: a cross discipline view of trust // *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. № 3. P. 393–404.

25. *Teece D.J.* Managing Intellectual Capital: Organizational, Strategic and Policy Dimensions. Oxford: Oxford University Press, 2000.

26. *Thorelli H.B.* Networks: Between Markets and Hierarchies // *Strategic Management Journal*. 1986. Vol. 7. № 1, P. 37–51.

27. *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: Free Press. 1975.

28. *Williamson O.E.* Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management // *Journal of Supply Chain Management*. 2008. Vol. 44. № 2. P. 5–16.

29. *Williamson O.E.* Strategizing, Economizing and Economic Organization // *Strategic Management Journal*. 1991. Vol. 12. № 1. P. 75–94.

30. *Williamson O.E.* The Mechanisms of Governance. NY: Oxford University Press, 1996.

**Economic Analysis: Theory and Practice**  
ISSN 2311-8725 (Online)  
ISSN 2073-039X (Print)

*Theory of Economic Analysis*

## ECONOMIC INSTITUTIONS OF NETWORK ORGANIZATIONS

Evgenii V. POPOV,  
Viktoriya L. SIMONOVA

### Abstract

**Importance** Recently, the theory of network organizations has gained considerable development in the economy. However, the institutional analysis of network interactions has not yet received proper consideration in economic literature.

**Objectives** The objective of the study is to systematize the economic institutions of network organizations with subsequent verification of working assumptions about effectiveness of these institutions.

**Methods** The analysis of literature showed that major economic institutions of partnership relations of network organizations are institutions of formalized relationships, trust, knowledge sharing, organizational interaction, protection against opportunism, and the institution of control over partner actions. To test the impact of asset specificity on the institutional characteristics of network organizations, we conducted an empirical study.

**Results** Empirical verification of network mechanisms of inter-firm interaction confirms the applicability of some conclusions of the theory of transaction costs to Russian conditions. As the specificity of the asset, which acts as an indicator of transaction costs grows, the importance of economic institutions of formalized relationships, trust, information exchange and organizational communication increases. However, we revealed the Russian peculiarities of the organization of inter-firm networking.

**Conclusions and Relevance** Theoretical and practical analysis of transaction network organizations demonstrates the theoretical description of modern inter-firm interactions and allows determining specific manifestations of transactional relationships in modern conditions of the Russian industrial market functioning.

**Keywords:** economic institutions, network organizations, asset specificity, transaction costs

### References

1. Gordon I.H. *Marketing partnerskikh otnoshenii* [Relationship Marketing: New Strategies, Techniques and Technologies to Win the Customers You Want and Keep Them Forever]. St. Petersburg, Piter Publ., 2001, 379 p.

2. Dolgopyatova T.G., Ivasaki I., Yakovlev A.A. *Rossiiskaya korporatsiya: vnutrennyaya organizatsiya, vneshnie vzaimodeistviya, perspektivy razvitiya* [Russian corporation: internal organization, external relations, development prospects]. Moscow, SU HSE Publ., 2007, 542 p.

3. Kachalov R.M. *Upravlenie khozyaistvennym riskom* [Management of economic risk]. Moscow, Nauka Publ., 2002, 192 p.

4. Kuznetsov S.Yu. *Strategicheskoe upravlenie marketingovymi nematerial'nymi aktivami predpriyatiya* [Strategic management of marketing intangible

assets of an enterprise]. Moscow, Financial Academy Publ., 2008, 144 p.

5. Lazareva O.V. *Izmenenie granits rossiiskikh predpriyatii* [Changing the borders of Russian enterprises]. Moscow, EERC Publ., 2004, 44 p.

6. Lyasko A.K. Doverie i transaktsionnye izderzhki [Trust and transaction costs]. *Voprosy Ekonomiki*, 2003, no. 1, pp. 42–58.

7. Knight F.H. *Risk, neopredelennost' i pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit]. Moscow, Delo Publ., 2003, 352 p.

8. North D. *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Nachala Publ., 1997, 180 p.

9. Popov E.V., Simonova V.L. *Opportunizm ekonomicheskikh agentov* [Opportunism of economic agents]. Yekaterinburg, Institute of Economics, Ural Branch of RAS Publ., 2007, 186 p.

10. Tambovtsev V.L. *Kontrakt'naya model' strategii firmy* [A contractual model of a firm's strategy]. Moscow, TEIS Publ., 2000, 83 p.

11. Williamson O.E. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism]. St. Petersburg, Lenizdat Publ., 1996, 456 p.

12. Welborn R., Kasten V. *Delovye partnerstva, kak preuspet' v sovmestnom biznese* [Business Partnership: How to Succeed in the Joint Business]. Moscow, Vershina Publ., 2004, 336 p.

13. Shastitko A.E. *Ekonomicheskaya teoriya organizatsii* [Economic theory of organizations]. Moscow, INFRA-M Publ., 2007, 302 p.

14. Anderson J.C., Narus J.A. Business Marketing: Understand What Customers Value. *Harvard Business Review*, 1998, vol. 33, no. 3, pp. 95–114.

15. Anderson E., Schmittlein D. Integration of the Sales Force: an Empirical Examination. *Rand Journal of Economics*, 1984, vol. 15, no. 3, pp. 385–395.

16. Bradach J., Eccles R. Price, Authority and Trust—from Ideal Types to Plural Forms. *Annual Review of Sociology*, 1989, vol. 15, pp. 97–118.

17. Day G.S., Wensley R. Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority. *Journal of Marketing*, 1988, vol. 52, no. 2, pp. 1–20.

18. Gibbons R., Farrell J. Cheap Talk about Specific Investments. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1995, vol. 11, no. 2, pp. 313–334.

19. Hunt Sh., Morgan R. The Comparative Advantage Theory of Competition. *Journal of Marketing*,

1995, vol. 59, no. 2, pp. 1–15.

20. McCannon B.C. Trust, Reciprocity, and a Preference for Economic Freedom: Experimental Evidence. *Journal of Institutional Economics*, 2014, vol. 10, no. 3, pp. 451–470.

21. Michael S.C. Transaction Cost Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 2007, vol. 22, no. 2, pp. 412–426.

22. Miles R., Snow C. Network Organizations: New Concepts for New Forms. *California Management Review*, 1986, vol. 28, no. 3, pp. 62–73.

23. Palmer A.J. Relationship Marketing: a Universal Paradigm or Management Fad? *The Learning Organization*, 1998, no. 3, pp. 18–25.

24. Rousseau D.M., Sitkin S.B., Burt R.S., Camerer C. Not So Different after All: a Cross Discipline View of Trust. *Academy of Management Review*, 1998, vol. 23, no. 3, pp. 393–404.

25. Teece D.J. *Managing Intellectual Capital: Organizational, Strategic and Policy Dimensions*. Oxford, Oxford University Press, 2000, 312 p.

26. Thorelli H.B. Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal*, 1986, vol. 7, no. 1, pp. 37–51.

27. Williamson O.E. *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*. N.Y., Free Press, 1975, 288 p.

28. Williamson O.E. Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management. *Journal of Supply Chain Management*, 2008, vol. 44, no. 2, pp. 5–16.

29. Williamson O.E. Strategizing, Economizing and Economic Organization. *Strategic Management Journal*, 1991, vol. 12, no. 1, pp. 75–94.

30. Williamson O.E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, 1999, 448 p.

---

#### Evgenii V. POPOV

Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russian Federation  
epopov@mail.ru

#### Viktoriya L. SIMONOVA

Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russian Federation  
jet-Russia@yandex.ru

#### Acknowledgments

The article is supported by the Russian Humanitarian Science Foundation, grant No. 15-02-00158a.