

Кочубей Родион Владимирович,

соискатель Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В статье проанализированы различные формы сетевых предприятий, определены ключевые характеристики сетевых структур. Показана взаимосвязь типов сетей и форм организации бизнеса. Систематизированы исследования различных типов сетевых структур.

Ключевые слова: сетевое предприятие, предпринимательская структура, деловые сети, гибридные организационные формы, рекомбинирование ресурсов.

Постановка проблемы. Сетевая предпринимательская структура – наиболее адаптированная к изменяющимся условиям современной среды форма построения бизнеса. Сети обладают наибольшей способностью к внутренней перестройке, ориентированной на будущие изменения внешней среды. Изучение и систематизация особенностей восточноазиатских деловых сетей, гибридных сетевых практик Восточной Европы, а также сетевых информационных корпораций позволяет определить ориентиры развития современных предпринимательских структур.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию различных сетевых форм организации бизнеса, причин возникновения, особенностей и видов сетевых структур посвящено большое количество научных работ отечественных и иностранных ученых. Теоретические основы возникновения и функционирования сетей представлены в работах А. Олейника, Д. Старка, К. Менарда, Д. Эрнста, М. Ханна [1-3, 7,8] и др. Анализ существующих сетевых структур представлен в работах Д. Старка, М. Кастельса, П. Химанена, В. Мельникова [4-6, 8] и др. Несмотря на большой интерес современных исследователей к теме сетевых предпринимательских структур, **их феномен все равно является мало изученным.** Более того, возникают все новые и новые сферы деятельности, охваченные сетевыми компаниями, совершенствуется форма построения сетевых структур. Существующие знания о сетях требуют систематизации и обобщения для выявления определяющих характеристик развития и функционирования современных сетевых предпринимательских структур.

Целью работы является выявление ключевых особенностей современных сетевых предпринимательских структур. Для ее достижения поставлены следующие **задачи**: систематизация информации о деятельности сетевых структур, составление типологии сетей, выявление взаимосвязи видов сетей с формой организации бизнеса, составление характеристики основных показателей сетей.

Основной материал. *Сетевое предприятие* – специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей. Работа сети зависит от двух фундаментальных атрибутов сети: устойчивой связи в ней, т.е. способности поддерживать свободную от «шума» коммуникацию между ее компонентами, и согласованности сети, т.е. степени, в которой имеется общность интересов между целями сети и целями ее компонентов. [4]

Согласно теории сетей, как пишет А. Олейник, безусловным достоинством концепции сетей является наличие прямых параллелей между сетью и гибридными

формами совершения сделок, отношенческой контракцией (relational contacting) [7]. К. Менард в своем исследовании «Неэффективность регулирования гибридных организационных форм» отмечает, что гибридные формы можно рассматривать как особые структуры управления сделками, отличные от рынка и от иерархии. Они уместны в случаях двух- или многосторонней зависимости участников сделок, когда эта зависимость уже рождает потребность в тесной координации, но еще недостаточна до полной интеграции [2]. Именно на основе гибридных форм и могут впоследствии возникать сетевые структуры.

Дитер Эрнст в своем исследовании «Межфирменные сети и структура рынка: движущие силы, барьеры и примеры контроля» [1] определяет пять различных типов сетей, в формировании которых наблюдается наибольшая активность в мировой экономике:

- *сети поставщиков* – включают субподряды, соглашения по первоначальному производству оборудования и первоначальному проектированию между центральной компанией и поставщиками промежуточных производственных вложений;

- *сети производителей* – позволяют конкурирующим производителям объединять свои производственные, финансовые, кадровые ресурсы для расширения продуктовых портфелей и географического охвата;

- *потребительские сети* – форвардные связи производителей с дистрибьюторами, посредниками и конечными пользователями продукта;

- *коалиции по стандартам* – заключаются в вовлечении в единые рамки стандарта инициатора коалиции (стандарт на собственные товары или интерфейс) как можно большее число компаний;

- *сети технологической кооперации* – на основании приобретения продуктового дизайна или технологии поощряются совместное производство и научные разработки.

На основании собственных исследований, а также работ Н.В. Бигарта, Г. Гамильтона, Герлача и Уитли, Кастельс в контексте рассмотрения сетевых предприятий приводит характеристики восточноазиатских деловых сетей – сетей, которые сложились задолго до начала информационной волны в развитии мировой экономики. Эти типы сетей возникли в Японии, Китае и Корее, их внутрисетевая структура различна, но показывает экономическую эффективность именно такой формы организации.

Приведем также результаты исследования, проведенного Дэвидом Старком относительно формирования неформальных деловых сетей в постсоциалистических странах – Венгрии и Чехии.

Прежде отметим, что идея исследования Старка [8] основывается том, что в трансформирующейся экономике для социально-экономической системы на первый план выходит проблема не адаптации, а способности к адаптации. Другими словами, система должна ставить перед собой не вопрос о том, как «вписаться» в новые экономические условия, а как изменить свою организационную структуру, чтобы она усилила свою способность реагировать на будущие перемены во внешней среде.

Согласно организационной экологии способность экономической системы к адаптации стимулируется разнообразием организаций: система, характеризующаяся большим разнообразием организационных форм (более разнообразным организационным «генофондом»), с большей вероятностью найдет удовлетворительное решение в случае изменения внешних условий. [2]

Таблица 1 – Типология восточноазиатских деловых сетей

<i>Сеть</i>	<i>Характеристика</i>
<i>Япония</i>	
Kigyō shudan	Горизонтальные сети, основанные на межрыночных связях среди крупных фирм; проникают в различные секторы экономики; преимущественно являются наследниками гигантских конгломератов – лидеров японской индустриализации (дзайбацу). Каждая из сетей имеет собственный источник финансирования и конкурирует с другими во всех секторах деятельности. Три крупнейшие старые сети: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo.
Кейрецу	Вертикальные сети, построенные вокруг большой специализированной индустриальной корпорации (кайша), охватывающей множество поставщиков (преимущественно малый и средний бизнес) и филиалов. Основные сети сосредоточены вокруг Промышленного банка Японии, Toyota, Nissan, Hitachi, Matsushita, Toshiba, Tokai Bank
<i>Корея</i>	
Чебол (chaebol)	Построены по принципу японских дзайбацу, но намного более иерархичны. Все фирмы сети контролируются центральной холдинговой компанией, которая принадлежит индивиду и/или его семье. Большинство фирм, входящих в сеть, относительно велики и работают, подчиняясь скоординированной инициативе высшего менеджмента чебола. Малый и средний бизнес в отличие от кейрецу играет незначительную роль. Чеболы – самодостаточные организации, зависящие только от правительства и его поддержки. Договорные отношения являются интернализированными, подряды носят второстепенную роль. Основные чеболы: Hyundai, Samsung, LG, Daewoo
<i>Китай</i>	
Семейные фирмы (jiazhuqiye) и кроссекторные деловые сети (jituanqiye)	Ключевой элемент взаимодействия – семья. Наблюдается отраслевая специализация деятельности фирм при отраслевой диверсификации инвестиций семьи. Связи высоко персонализированы и переменны в отличие от японских сетей. Источники финансирования неформальны, обязательства краткосрочны, отсутствие долгосрочной плановой стратегии. Крайняя децентрализованность и гибкость, что позволяет быстро приспосабливаться к новым продуктам и рынкам

Проблема организации разнообразия заключается в том, чтобы найти решения, которые способствовали бы развитию конструктивной организационной рефлексивности или же способности переопределить и рекомбинировать ресурсы. Организационные формы, обладающие подобными свойствами, Старк называет гетерархиями [8].

Несмотря на разнообразие всех форм сетей, все основные бизнес-группы обладают важным свойством гетерархии: использование стратегии комбинирования гетерогенных ресурсов. В контексте постсоциализма сетевая собственность – это рекомбинированная собственность [7].

Таблиця 2 - Типология восточноевропейских сетей во время экономической трансформации

Сеть	Характеристика
Гибридные практики в Венгрии	<p>Плотные сети переплетенных прав собственности, которые пронизывают отрасли и сектора экономики, простираются поверх их границ, в особенности затрагивая наиболее крупные предприятия и банки. В отличие от кейрецу, в венгерской деловой сети нет центра принятия решений, она слишком обширна, чтобы ее можно было назвать единым стратегическим альянсом.</p> <p>Сети носят дискретный характер. Присущие им стратегии управления портфелем активов отличны друг от друга. В одних случаях структура сетей определяется ролью ключевых банков, в других – банки являются объектами собственности связанных с ними предприятий. Некоторые сети охватывают целые отрасли и сектора.</p> <p>Сети плотно связаны на уровне предприятий и достаточно свободны на среднем (мезо-) уровне</p>
Рекомбинантные практики в Чешской Республике	<p>Банки и инвестиционные фонды находятся в перекрестном владении, инвестиционные компании переплетены друг с другом сетями связанных между собой пакетов акций. Значительные доли в основных коммерческих, инвестиционных, сберегательных и банковских структурах находятся во владении инвестиционных фондов, основанных крупнейшими финансовыми институтами: Национальный фонд собственности, Банк консолидации, Harvard Capital and Consulting.</p> <p>Сети свободны на уровне предприятий и плотно стянуты на мезоуровне</p>

Подобные сети с рекомбинированной собственностью не являются изобретением только Чехии или Венгрии. Подобные практики присущи и нынешней Украине, где основные финансово-промышленные группы («Приват», «СКМ», «ИСД», «Интерпайп», «Финансы и кредит», др.) связывают в себе разнообразные отрасли – от банковской и металлургической до телекоммуникационной, и переплетены отношениями собственности не только в пределах собственной сети, но и с другими ФПГ.

В США основу промышленности составляют примерно 100 многоотраслевых корпораций, являющихся, по сути, высокоинтегрированными финансово-промышленными группами. На их долю приходится от 55 до 60% ВВП США, 45% рабочей силы и до 60% инвестиций [Наиболее интересным и соответствующим современным тенденциям развития общества является феномен развития компании Nokia, исследованный М. Кастельсом и П. Химаненом в книге «Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель» [5].

Сейчас Nokia – глобальная компания, в которой работают 60 тыс. человек, исследования и разработки ведутся в 15 странах, производство – в 10 странах, а реализация продукции – в 130 странах. Компания разделена на два основных бизнеса – Nokia Mobile Phones (производство устройств мобильной связи), $\frac{3}{4}$ продаж, и Nokia

Networks (строительство сетей мобильной связи и смежные услуги), ¼ продаж. Работу этих подразделений поддерживают Исследовательский центр Nokia и Венчурная организация Nokia. [5]

В 70-80-х гг. XX века, после расширения своей деятельности на разные сферы, модель бизнеса Nokia была конгломератом отдельных видов деятельности, от производства туалетной бумаги до компьютеров и телевизоров. Причем включение каждого из новых видов деятельности приносило незначительный синергетический эффект. Менеджмент был основан на старом индустриальном стиле отношений патроната и представлял собой иерархическую структуру с мощным контролем руководства компании над каждой из ее составных частей. Это привело Nokia к серьезным кризисам на протяжении 80-х гг. XX века. В 1992 г. после назначения директором-распорядителем Йорма Олилла, возглавлявшего до этого небольшое тогда подразделение Nokia Mobile Phones, была озвучена новая стратегия компании: «ориентированная на телекоммуникации, глобальная, сконцентрированная и добавляющая стоимость». Nokia распродала большую часть своих активов и сделала ставку на один продукт: мобильные коммуникации в их разнообразных, развивающихся формах.

Nokia трансформировала себя из промышленной компании в информационную. В успешной трансформации основную роль сыграли три основных элемента новой бизнес-структуры:

- новый продукт и индустриальная структура;
- фундаментальное изменение финансовой структуры;
- инновационная модель сетевого предприятия. [5]

Представим характеристику сетевой структуры Nokia (табл. 3).

Таблица 3 – Характеристика сетевой структуры Nokia

<i>Показатель</i>	<i>Характеристика</i>
1	2
Модель производства	Гибкость, объединение и распределение информации. Отношения с субподрядчиками построены не на получении определенного блага или услуги, а на более глубоком партнерстве, при котором деятельность развивают совместными усилиями, информацией делятся на условиях прозрачности, ценовую эффективность оценивают в долгосрочной перспективе. Nokia – единственная крупная компания телекоммуникационной отрасли, у которой производство компонентов (в частности, полупроводников) полностью сосредоточено у субподрядчиков
Внедрение инноваций	Внутренний критерий оценки расходов на НИОКР основан не на израсходованных суммах, а на результатах. Исследовательские и конструкторские разработки ориентированы на развитие продуктов. Благодаря сетевой связи с университетами (MIT, Stanford, Tokio University и др.) собственные исследования концентрируются на конструкторских работах, фундаментальные – делаются университетами. Кооперация с производителями-конкурентами для реализации глобальных телекоммуникационных проектов – Bluetooth, EPOC, Irвb. Центральный мотив сетевой деятельности – улавливание сигналов о будущем из разных источников.

1	2
Управленческая модель	Плоская организация (flat organization), принятие решений в которой осуществляется на трех уровнях: проекта, подразделения, корпорации. Внедрение принципа меритократии: люди, обладающие знаниями в той или иной сфере, включаются в процесс принятия решений независимо от их формального статуса в организации. Структура сознательно находится в состоянии постоянных перемен. Ротации рабочих мест от работников конвейера до президентов подразделений. Инновации в структуре настолько же важны, как и инновации продукта, «структура движет стратегией и определяет ее направление»
Корпоративная культура	«Ценности Nokia» основаны на 4 факторах: удовлетворение потребителя, уважение к личности, достижения, постоянное образование. Обеспечение обратной связи через ежегодные дискуссии о развитии и постоянные опросы наемного персонала. Принцип «лидерство, основанное на ценностях, и управление, основанное на фактах»

Сети оказывают влияние на структуру бизнеса. Состав участвующих в сетевых взаимодействиях экономических субъектов объясняет и складывает структуру производства и, в частности, соотношением между числом малых, средних и крупных предприятий. [7] В типологии сетей разных стран мира мы указывали основные формы, которые принимают сети. Ниже, на основании этих данных и исследований А. Олейника, мы покажем влияние различных сетей в зависимости от их параметров на форму организации бизнеса (табл.4).

Таблица 4 - Сети и структура бизнеса

Примеры сетей	Параметры сетей		Основные формы организации бизнеса
	Параметры связей в сети и степень доступности и открытости	Пути социализации	
Семейные фирмы (jiazhiqiye), кроссекторные сети (jituanqiye)	Доступные, избыточные, интенсивные связи; закрытые и открытые сети	Семейно-родственные связи	Семейный бизнес
Kigyo shudan, Кейрецу, Nokia, корпорации Северной Америки	Доступные, неизбыточные, формальные связи; открытые сети	Добровольные ассоциации	Корпорации, управляемые наемными менеджерами
Чеболы Южной Кореи; Кейрецу, Kigyo shudan (в меньшей степени); ФПГ Восточной Европы	Доступные связи в закрытых централизованных сетях	Государство	Крупные предприятия, связанные с государством

Если сети основываются преимущественно на семейно-родственных связях, то в экономике велико число малых предприятий (семейный бизнес). При вовлечении (включении) в сети властных структур в экономике возрастает роль крупных компаний, так или иначе зависимых от правительства. Открытые сети основываются на базе добровольных ассоциаций и являются обязательным условием развития корпоративного бизнеса.

Р.В. Кочубей. Визначні особливості сучасних мережевих підприємницьких структур

Рассматриваемые проблемы и свойства сетей, как и причины их возникновения, едины как для восточноазиатских деловых сетей, возникших после II мировой войны, так для сетей восточноевропейских стран в трансформационный период 90-х гг. XX века и для сетей новой информационной эпохи. Основным свойством сетей является наличие большого ресурса внутренней перестройки (инновации продукта, процессов и организации) для быстрого реагирования на изменения внешней среды, а причиной их организации – реакция на ускоряющиеся изменения во внешней среде. Данная особенность сетей является ключевой в современной экономике. Именно развитие способности изменять свою организационную структуру для ускоренной реакции на будущие перемены во внешней среде должно быть положено в основу стратегий развития современных предпринимательских структур.

1. Ernst, Dieter. Inter-Firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers, Patterns of Control / Ernst, Dieter. – Berkeley, CA : University of California, 1994.
2. Hannan, Michel T. Uncertainty, Diversity, and Organizational Change / Hannan, Michel T. // Behavioral and Social Sciences: fifty years of discovery / ed. by N. J. Smelser and D. R. Gerstein. – Washington : National Academy Press, 1986.
3. Menard C. Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms / C. Menard // International Review of Law and Economics. – 1998. – Vol. 18, n. 4.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 608 с.
5. Кастельс М. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель / М. Кастельс, П. Химанен ; пер. с англ. А. Калинин, Ю. Подорога. – М. : Логос, 2002. – 224 с.
6. Мельников В. Перспективы развития транснациональных финансово-промышленных групп СНГ [Электронный ресурс] / В. Мельников. – Режим доступа : [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/14_3_00.htm]
7. Олейник А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. 2003. – № 8. – С. 132–149.
8. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия [Электронный ресурс] / Д. Старк // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / сост. и науч. ред. В. В. Радаев. – С. 47–95. – Режим доступа : www.ecsocman.edu.ru/data/177/117/1231/stark.pdf

Р.В. Кочубей.

Визначні особливості сучасних мережевих підприємницьких структур

У статті проаналізовано різні форми мережевих підприємств, визначено ключові характеристики мережевих структур. Показано взаємозв'язок типів мереж і форм організації бізнесу. Систематизовані дослідження різних типів мережевих структур.

Ключові слова: мережеве підприємство, підприємницька структура, ділові мережі, гібридні організаційні форми, рекомбінування ресурсів.

R.V. Kochubey

The defining features of the modern entrepreneurship network structures

In the article the various forms of network enterprises are analyzed, the key characteristics of network structures are identified. The relationship between network types and forms of business organization is shown. The studies of different types of network structures are systematized.

Keywords: network enterprise, business structure, business networks, hybrid organizational forms, recombination of the resources.

Отримано 21.04.2011 р.