

Д. С. Головнев

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СЕТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В экономической науке широко распространены идеи о том, что современный этап развития общества характеризуется как переходный от индустриальной к информационной эпохе. С позиций развития различных форм деловой организации данный этап характеризуется деэволюцией вертикально интегрированных иерархических структур в гибридные сетевые формы. Объясняя данный феномен, большинство исследователей указывают, что в условиях информационной экономики, с такими ее отличительными чертами, как ускорение научно-технологического прогресса и связанные с ним более быстрое обновление технологий и сокращение жизненных циклов продуктов, более гибкие сетевые формы деловой организации имеют преимущества по сравнению с закостенелыми иерархическими структурами, которые доминировали в организационном ландшафте индустриальной экономики. Таких выводов, в частности, придерживаются С. Сэйбел, Р. Бойер, М. Кастельс, М. Аоки, Б. Мильнер¹.

В сетевых формах наибольшее распространение получили центр-периферийные структуры. К таковым относятся субподрядные сети типа «канбан» и дистрибьюторные франчайзинговые сети. В подобных структурах имеется центральный агент, который конструирует правила игры для периферийных агентов, которые по этим правилам играют. Логика вхождения центральных и периферийных агентов в подобные структуры различны:

– для центра — это стремление снизить проблему отлынивания путем использования не иерархических, а сетевых принципов взаимодействия с субпоставщиками или дистрибьюторами;

– для периферийных агентов — это стремление решить хроническую для малого бизнеса проблему недостатка знаний (в том числе управленческих технологий), а также частично снизить неопределенность внешней среды посредством вступления в большую стабильную структуру.

Рассмотрим эти тезисы подробнее.

Дмитрий Станиславович ГОЛОВНЕВ — аспирант кафедры экономической теории СПбГУ. Окончил экономический факультет СПбГУ в 2002 г. Автор 4 публикаций. Сферы научных интересов — сетевая экономика, теория фирмы.

Благодаря исследованиям Де Алеси и Шелтона наиболее известна причина перехода от иерархий к сетям как решение проблемы отлынивания.

Де Алеси обнаружил, что некоторые фирмы, владеющие сетью предприятий розничной торговли типа сети быстрого питания, сочли более выгодным заключать договоры франчайзинга, а не нанимать управляющих местными торговыми точками, так как такая организационная структура имеет преимущества, поскольку она снижает издержки, сопряженные с надзором, и помогает защищать ценность специализированных инвестиций в торговую марку. Ожидается, что владельцы франшизы установят тщательный контроль за качеством продукции, ибо они являются претендентами на остаточный доход (т. е. имеют право на чистую прибыль от торговли), а кроме того, материнская фирма часто предоставляет производственные ресурсы (отличные от трудовых) и периодически инспектирует местные торговые точки с целью более строгого контроля качества и защиты капитала, инвестированного в торговую марку розничной сети².

Дж. Шелтон сравнил отчетность тех торговых точек, в которых на смену наемным управляющим пришли соглашения о предоставлении франшизы, и тех, где работали наемные управляющие, так что существенные переменные, за исключением контракта на управление торговой точкой, в основном оставались постоянными. Он обнаружил, что торговые точки, которыми заведуют претенденты на остаточный доход, рентабельнее тех, где управляющие – наемные работники, даже тогда, когда эти последние получают за прибыльные торговые операции премии в размере до 30% оклада³.

Таким образом, как установили Де Алеси и Шелтон, переход от иерархий к сетям в ряде случаев позволяет повысить эффективность бизнеса путем снижения проблемы отлынивания и выгоден «центру».

Но зачем сеть периферийным агентам? Рассуждая о различных типах контрактации, О. Уильямсон отмечал, что «поставщики желали бы принять на вооружение любую технологию и согласились бы на любой контракт, для которого можно было бы предсказать его безубыточность»⁴. Об этом же писал и Дж. Макмиллан в своем исследовании систем стимулирования в японской и американской промышленности, определяя разное отношение к риску у малой фирмы (более чувствительна к риску) и крупной фирмы (более нейтральна к риску)⁵. По сути, здесь мы затрагиваем такой важный аспект, как неопределенность исходов *ex post*. Действительно, сетевая контрактация позволяет снизить для малой фирмы неопределенность внешней среды, так как замещает стихию рынка более прозрачными и прогнозируемыми исходами.

Эти различные «стартовые позиции» экономических агентов и разные проблемы, с которыми они имеют дело и определяют неравенство в структурах типа «центр – периферия»: наличие центрального агента, который инициирует создание структуры, и периферийных агентов, которые к данной структуре «подключаются». Таким образом, в подтипе «центр – периферия» наблюдается классическое разделение оперативного и стратегического управления, как в модели двойной обратной связи У. Эшби. Эшби утверждал, что все адаптивные системы, способные реагировать на бимодальное распределение негативных воздействий на организацию (одни из которых – количественные, а другие – качественные), можно представить в виде модели двойной обратной связи. Количественные проблемы решаются в первичном круге обратной связи (или в оперативном блоке) в контексте прежних правил принятия решений. Решение качественных проблем подразумевает более долгосрочные приспособления системы, включающие изменения параметров соответствующих переменных механизма адаптации или внедрение новых правил ее функционирования, происходящие во вторичном (или стратегическом) круге обратной связи. Последний

необходим ввиду недостаточного арсенала возможностей первичного круга обратной связи, что является следствием ограниченной рациональности и изменений внешней среды⁶.

Итак, в подтипе «центр – периферия» наблюдается распределение оперативного и стратегического уровней управления (таблица).

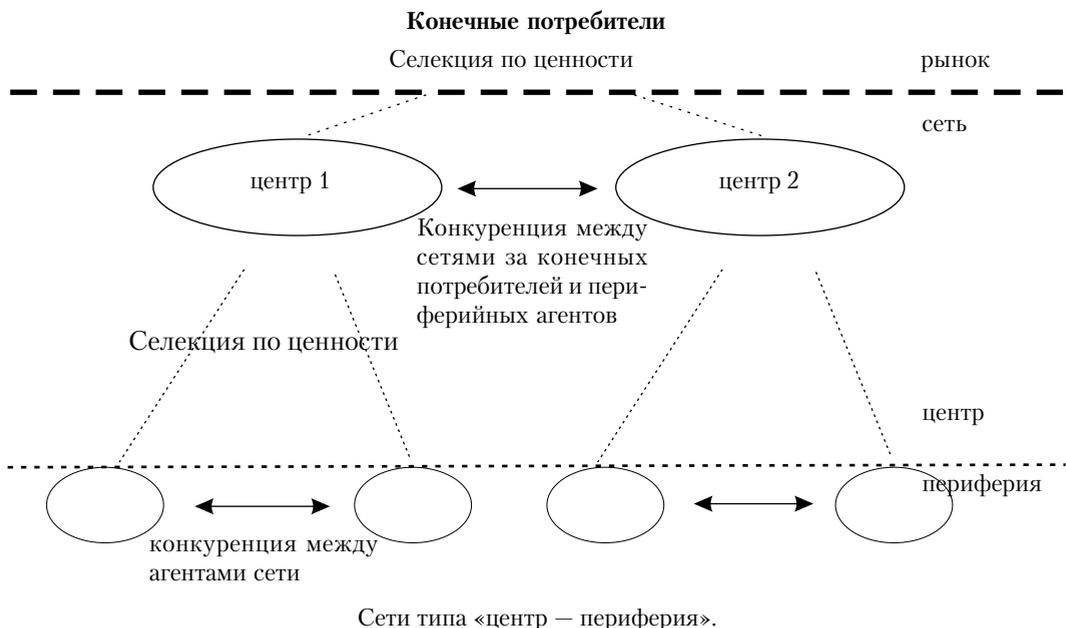
Уровни и функции в контрактной сети типа «центр – периферия»

Уровень	Управление	Функции	Специфические активы
Центр	Стратегическое	Установление и контроль над исполнением «правил игры»	Специфические «широкие» знания, выходящие за пределы сконструированного поля игры
Периферия	Оперативное	Эффективная «игра по правилам»	«Специфические» детальные знания

Необходимыми, но недостаточными условиями, которым должны отвечать конструируемые центром «правила игры», являются:

- прозрачность, логичность, понятность, справедливость правил;
- эффективность правил, чтобы обеспечивать эффективность сети по сравнению с другими сетями;
- экономическая привлекательность правил для периферийных агентов, чтобы они предпочли данную сеть другой.

Тогда сам подтип «центр – периферия» можно изобразить следующим образом (рисунок):



Как видно на схеме, в структуре «центр — периферия» имеют место два уровня конкуренции: внешний и внутренний. Внутренний уровень конкуренции обеспечивает селекцию экономических агентов внутри сети, что способствует росту эффективности всей сети в целом. Эффективность этой селекции зависит от правил игры, устанавливаемых центром. Результатом коллективной деятельности центра и периферийных агентов является продукт, который, в свою очередь, конкурирует с продуктами других сетей, т. е. здесь уже имеет место внешний уровень конкуренции. Задачи центра при конструировании правил игры заключаются не в том, чтобы «выжимать соки» из периферийных агентов, и тем самым обеспечивать конкурентное преимущество, так как в этом случае периферийные агенты переметнутся в альтернативную сеть. Задачи центра состоят в постоянном поиске баланса, обеспечивающем эффективность системы в целом и экономическую привлекательность правил для периферийных агентов. Четких шаблонных схем нахождения данного баланса нет: в ряде случаев необходимо идти на большие уступки периферийным агентам и тем самым стимулировать быстрый приток новых членов в сеть (такой стратегии, в частности, придерживалась «1С» при вторжении на рынок программного обеспечения России), иногда требуется более рациональная и осторожная стратегия, предполагающая тщательный отбор участников и жесткие требования к ним (такая тактика особенно подходит на стабильных, медленно растущих рынках).

Итак, несмотря на разнородность логик вхождения в сетевую структуру и преследуемых целей у центрального и периферийных агентов, существует значительная рациональная база, делающая объединение выгодным для всех участников, что и является условием конкурентоспособности сетевых структур по сравнению с другими сетями, а также альтернативными типами деловой организации, базирующихся на иерархических или рыночных принципах.

¹ *Sabel C.* 1) Constitutional ordering in historical context // *Games in Hierarchies and Networks* / Ed. by F. W. Scharpf, CO Boulder. Westview Press. 1993. P. 65–123; 2) Flexible specialization and Re-emergence of regional economies // *Reversing industrial decline?* / Ed. by P. Hirst, Zeittin. London, Berg. 1989. P. 17–70; *Boyer R.* Technical Change and the Theory of Regulation // *Technical Change and Economic Theory* / Ed. by G. Dosi et al. L. Printer, 1988; *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М., 2000; *Аоки М.* Фирма в японской экономике. СПб., 1995; *Мильнер Б.* Теория организации. М., 2001.

² *De Alessi L.* The economics of Property Rights: A review of the Evidence // *Research in Law and Economics*. 1980. N 5. P. 1–47.

³ *Shelton J.* Allocative Efficiency v. «X-Efficiency»: Comment // *American Economic Review*. 1967. N 5. P. 1252–1258.

⁴ *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. С. 454–455.

⁵ *Макмиллан Дж.* Управление поставщиками: системы стимулирования в японской и американской промышленности // *Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика*. 1993. Вып. 4. С. 93.

⁶ *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 449–451.

Статья поступила в редакцию 28 июня 2006 г.