

## Сетевые образования в экономике мезоуровневых систем

© 2010 О.Г. Шмелева

кандидат экономических наук, доцент

Казанский юридический институт Министерства внутренних дел России

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье представлена типологизация сетевых структур в соответствии со следующими критериями: тип квазиинтеграции; наличие (отсутствие) внутренней конкуренции; наличие (отсутствие) административных ограничений вхождения в сеть; размер и соотношение степени взаимовлияния агентов-участников сетевого взаимодействия; уровень стабильности сетевого образования; содержание задач, решаемых посредством объединения ресурсов и компетенции; роль в развитии региональной экономики и в формировании валового регионального продукта.

*Ключевые слова:* мезообразования, сетевые структуры, ВРП, контрактные отношения, рыночная организация, двустороннее соглашение, гибридная форма контрактации, стратегический альянс.

Современный этап развития человеческой цивилизации характеризуется фундаментальной трансформацией всех сторон общественной жизни, изменением воспроизводственных, региональных и отраслевых пропорций, переходом к иным критериям поступательной макроэкономической динамики. Противоречивое взаимодействие центробежных и центростремительных тенденций развития человеческого сообщества нашло отражение в усилении роли мезообразований в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики, что приобретает особое значение на стадии кризиса, преодоление которого предполагает активизацию качественно новых «точек роста». В условиях макроэкономической нестабильности лидирующие позиции по объемам инвестиционных расходов в реальный сектор экономики продолжает сохранять крупный бизнес, который принимает участие в реализации масштабных инфраструктурных проектов, остается важнейшим партнером и оппонентом государства при выработке и проведении промышленной политики, стимулирует процессы внедрения, тиражирования и распространения инноваций, представляет национальные интересы на международном уровне, формирует конгломераты с международными транснациональными корпорациями и проводит экспансию на мировой рынок капитала. Десять крупнейших отечественных корпораций создают 22% валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации, обеспечивают 31% всего объема налоговых поступлений в консолидированный бюджет и 32% объема экспорта\*. Сохранение позиций крупного бизнеса в национальном и мезоэкономическом пространстве обеспечивает условия для ре-

лизации активных антикризисных мероприятий, проведения социальной политики и снижения дифференциации экономического пространства.

В настоящее время существенным фактором развития и эффективного использования производственных возможностей отечественных предприятий является активизация инвестиционной деятельности интегрированных бизнес-структур. Развитие сетевых образований влечет за собой синергетический эффект, который выражается в повышении показателей функционирования отдельных участников, интегрированных структур в целом, региональной и национальной экономических систем. Укрепление и распространение сетевых форм организации бизнеса, решение проблем их участия в развитии рыночных отношений приобретают ключевое значение для формирования эффективного спроса, стимулирования межрегионального перелива капитала, активного взаимодействия финансового и реального секторов экономики.

В настоящее время возникла необходимость обеспечить дальнейшее развитие интегрированных предпринимательских структур, организовать эффективное управление с целью повышения их жизнеспособности, устойчивого функционирования, использования ресурсного потенциала в системе антикризисного регулирования. Это связано с тем, что инвестиционные возможности сетевых структур не используются в должной мере, сохраняется низкий коэффициент обновления основных фондов, наблюдается рентоориентированное поведение, отсутствуют эффективные факторы повышения инновационной активности и развития наукоемкого производства. Несмотря на признание преимуществ интегрированных образований, в современной экономической науке отсутствует комплексный подход к

\* Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

расчету эффективности интеграции, демонстрирующий выгоды каждого из участников объединения. Недостатки функционирования российских предприятий и объединений могут быть обращены в преимущества, суть которых сводится к следующему: уровень энергопотребления российских предприятий в 2-3 раза выше зарубежных конкурентов, что представляет собой существенный резерв для повышения эффективности производственных операций; отказ от бартера и организация эффективной системы закупок приводят к снижению производственных издержек на 20-35%; конкурентоспособные предприятия имеют возможность поглощения других субъектов хозяйствования с минимальными затратами с целью построения вертикально или горизонтально интегрированных систем, расширения своего присутствия в мезообразовании и др.

Сравнительный анализ транзакционных издержек, обусловленных неопределенностью рыночной среды, определяет выбор одного из трех типов контрактации - классического, неоклассического или отношенческого контрактов, которым, в свою очередь, соответствует собственная структура управления - рыночная, гибридная или иерархическая. Гибридный тип организации (квазиинтеграция, или сетевая организация) может возникнуть, во-первых, на основе более интенсивного сотрудничества экономических агентов в рамках обменов, изначально координировавшихся рынком, что приводит к возникновению длительных контрактных отношений при сохранении автономности участников и реализации мер, препятствующих их оппортунистическому поведению, во-вторых, как результат экстернализации внутренних функций, когда иерархическая организация (отдельная фирма) в условиях растущей внешней динамичности вводит элементы рыночного регулирования в иерархию различными способами (аутсорсинг и др.).

Межфирменное сетевое образование трактуется как специфическая форма сотрудничества и взаимозависимости между хозяйствующими субъектами, для которой характерны следующие атрибутивные признаки: во-первых, в сети участвуют не менее трех контрагентов; во-вторых, партнеры (участники) согласовывают свои функции и устанавливают долгосрочные взаимосвязи, но не объединяют их; в-третьих, экономические агенты объединяют материальные и нематериальные ресурсы для совместного осуществления экономической деятельности, сохраняя при этом статус юридических лиц и работая на основе заключенного между ними контракта. Представим сравнительный анализ рынка, квазиинтеграции и фирмы как форм организации

взаимодействий (см. таблицу). Переход от рынка как формы организации взаимодействий к фирме характеризуется делегированием правомочий принципалами агентам, прежде всего, правомочий на доход, управление и капитальную ценность, а также снижением способности к быстрой адаптации к изменяющейся институциональной среде, что делает квазиинтеграцию наиболее приемлемой формой организации, сочетающей в себе преимущества рыночной (ценовой) и иерархической форм координации экономической деятельности. Неустойчивость сетевых образований обусловлена противоречием между общей целью сетевого взаимодействия и индивидуальными целями экономических агентов.

Формой стратегического альянса выступают интеграционные образования с участием организаций реального и финансового секторов экономики (банковские холдинги, финансово-промышленные группы), для которых характерна асимметрия, обусловленная разницей в размерах и рыночных долях его участников, а также наличие центральной управляющей единицы, которая обеспечивает фокальную координацию. В ходе исследования выделены следующие преимущества стратегических альянсов с участием организаций реального и финансового секторов экономики: оптимизация издержек производства участников объединенной структуры и увеличение ее стоимости; повышение уровня капитализации банков; снижение рисков и увеличение объемов кредитования, что создает предпосылки для реализации масштабных проектов в реальном секторе экономики; устойчивость спроса и предложения банковского капитала; наличие единой финансовой стратегии с разделением оперативной и стратегической финансовой политики в бизнес-единицах; предложение "гибридных" или смешанных продуктов, сочетающих в себе услуги участников стратегического альянса; обеспечение мезообразования доступным минимумом качественных банковских услуг; активизация деятельности финансовых посредников; расширение межрегионального перелива капитала на основе снижения влияния ограничивающих факторов; освоение рискованного финансирования в инновационной сфере; увеличение кредитного потенциала банков и расширение их клиентской базы и др. В рамках интегрированных банковско-промышленных структур реализуется принцип исламского банкинга, когда кредитное учреждение выступает фактическим соинвестором долгосрочных программ, что позволяет сбалансировать банковский портфель по срочности, рискам и доходности.

**Формы организации взаимодействий экономических агентов**

Признаки	Рыночный обмен	Гибридная форма контрактации		Частная фирма
Механизм координации	Цена	Гибридный механизм		Власть
Степень интеграции	Дезинтеграция		Интеграция	
			Квазиинтеграция (межфирменная сеть)	Классическая интеграция
Социальная сеть	X	Возможна	X	X
Длительность взаимоотношений	Краткосрочные / среднесрочные		Среднесрочные / долгосрочные	Долгосрочные
Трансфер информации	Эксплицитная информация		Эксплицитная и имплицитная информация	
Вид контрактации	Классические контракты	Классические / неоклассические	Неоклассические контракты, исполняемые в рамках отношенческих	Отношенческие контракты
Автономность сторон	Отсутствие взаимозависимости сторон вне рамок сделки		Взаимозависимость при формальной автономности	
Юридически оформленный трансфер прав собственности	X		X	Нематериальные активы
Трансфер прав по управлению	X	Возможен	X	X
Частная административная поддержка	X	X	На межфирменном уровне	X

1. *Аганова И.И.* Институциональная экономика: учеб. пособие. М., 2006.

2. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / под общ. ред. А.А. Аузана, П.В. Крючковой. М., 2002.

3. *Акерлоф Дж.* Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5.

4. *Майталь Ш.* Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей. М., 1996.

5. *Патрюэль Р.* Создание сетевых организационных структур. М., 2002.

6. *Пелих А.С.* Экономика предприятия и отрасли промышленности. Ростов н/Д, 1999.

7. *Райсс М.* Оптимальная сложность управленческих структур // Проблемы теории и практики управления. 1994. □ 5.

*Поступила в редакцию 04.09.2010 г.*