

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА *

Аннотация. В статье рассмотрены институциональные формы организации производства. В систематизированном виде представлены теории, объясняющие появление и распространение данных форм организации на современном этапе развития экономики. Приведён механизм формирования конкурентных преимуществ участников с точки зрения *отношенческого* подхода.

Ключевые слова: организация производства, «гибридные формы», транзакционные издержки, конкурентные преимущества, отношенческий подход.

N. Dobrynin

MODERNIZATION OF INSTITUTIONAL FORMS OF THE PRODUCTION ORGANIZATION

Abstract. Institutional forms of the production organization are shown. Theories explaining the emergence of these institutional forms at the current stage of economic development are systematized and stated. The mechanism of competitive advantages shaping from relational standpoint of view is given.

Key words: organization of the production, «hybrid forms», transaction costs, competitive advantages, relational approach.

Расширение процессов глобализации обуславливает появление новых форм хозяйственной организации с обширной иерархией включённых единиц, которые представляют собой сетевые структуры подчинённого уровня [11]. Конкурентные преимущества подобных объединений, с точки зрения *отношенческого* подхода, формируются не в традиционных рамках отдельных фирм, а исключительно на основе взаимодействия партнёров, координирующих свою деятельность в рамках цепочек поставок и цепей создания ценности для получения от данных форм кооперации синергетического эффекта и устойчивого развития. Взаимодействия отдельных фирм в таком построении, со стратегической точки зрения, характеризуются дальнейшим углублением специализации образуемых цепей создания ценности, что, в свою очередь, усиливает их взаимозависимость и усложняет производственные отношения партнёров [5]. Возникающие объединения, партнёрства и альянсы фирм в настоящее время относят к так называемым «гибридным формам» экономической организации [1].

В широком понимании *гибридные формы* – это «институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнёрами, сохраняющими автономность в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других – координирующие свои действия с помощью формальных соглашений».

Взаимодействия участников внутри сетевого объединения регулируются *отношенческими* контрактами. *Отношенческий (обязательственный) контракт* складывается

* © Добрынин Н.А.

в условиях долговременных, сложных и взаимовыгодных отношений между сторонами, в основе которых лежит обоюдная заинтересованность в их продолжении. Вследствие этого сотрудничество становится непрерывным, а неформальные условия играют более значительную роль, чем формальные пункты. В некоторых случаях договор вообще не оформляется в виде отдельного документа, так как решающее значение приобретает личность участников. В случае возникновения споров участники не обращаются к третьим сторонам, а улаживают разногласия посредством неформальных переговоров. При этом нормой, на которую потенциально могут ссылаться обе стороны, являются все отношения в целом, а не первоначальный контракт. Многие исследователи сравнивают подобные модели сотрудничества с родственными или семейными узами [3, 8].

Сравнение транзакционных издержек является одним из наиболее распространённых способов поиска оптимальных типов экономической организации и соответствующих контрактных отношений. Наиболее подходящий тип институциональной организации, по классификации Я. Макнейла (рис. 1), выбирается в зависимости от параметров транзакций, различающихся по специфичности активов и частоте.

Специфичность Частота	Стандартные	Малоспециализированные	Идиосинкразические
Случайные	покупка стандартного оборудования	покупка заказного оборудования	строительство завода
Регулярно повторяющиеся	покупка стандартного сырья	покупка заказного сырья	перемещение полуфабрикатов на смежные стадии

Дополнительные элементы и описания:

- В ячейке (Случайные, Малоспециализированные): *(использование третьей стороны, неоклассический контракт)*
- В ячейке (Случайные, Идиосинкразические): *Фирма (общая собственность)*
- В ячейке (Регулярно повторяющиеся, Идиосинкразические): *(отношенческий контракт)*
- Вертикальные описания:
 - Слева: *Рынок (конкуренция, классический контракт)*
 - В центре: *Гибрид*

Рис. 1. Взаимосвязь типа организации и соответствующих ей контрактных взаимоотношений

Для транзакций, поддерживаемых стандартными инвестициями при отсутствии взаимосвязи, наиболее подходящей формой является *рынок*. Случайные малоспециализированные транзакции требуют гибких организационных структур, способных адаптироваться к изменяющимся условиям. Периодически повторяющиеся малоспециализированные транзакции приводят к необходимости создания и поддержания *двусторонней репутации*. Случайные идиосинкразические транзакции в равной мере могут организовываться с помощью *двусторонней репутации* на основе *общей собственности*. Регулярно повторяющиеся идиосинкразические транзакции обязательно требуют *общей собственности*, так как это избавляет от высоких стратегических рисков; а издержки по её использованию оправдываются долгосрочным характером транзакции [2].

Подобный подход является не единственным объяснением выбора институциональной формы организации.

В статье «*Resource-Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms*» при объяснении причин появления «гибридных форм» доминирующее положение теории транзакционных издержек оспаривается, так как, на

примере образования альянсов фирм, исследователи указывают на исключительную важность стратегических и социальных факторов [6].

В обзорном исследовании «*Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configuration in the Study of Inter-Organizational Relationships*» приводится 17 различных теорий возникновения гибридных форм организации производства [7]. Наибольшее распространение получили теории **ресурсной зависимости** (*resource dependence*), **политической силы** (*political power*) и **сетевых взаимодействий** (*network approach*).

В обобщённом виде положения указанных теорий могут быть сведены к следующему: появление сетевых взаимоотношений между фирмами рассматривается как адекватный ответ растущей взаимозависимости активов. С точки зрения управления и типа взаимозависимости партнёров, выделяют четыре основных типа связей [9]:

- вертикальные трёх- и многосторонние связи;
- вертикальные двусторонние связи;
- горизонтальные двусторонние связи;
- горизонтальные трёх- и многосторонние связи.

Несмотря на наличие множества конкурирующих подходов, исследователи отмечают особую роль теорий транзакционных издержек и ресурсной зависимости, указывая на возможность интеграции различных концепций на основе именно этой общей методологической базы для системного изучения указанных структур.

Рассматривая функциональные аспекты гибридов, необходимо отметить, что данные институциональные формы организации создают современные высокоэффективные структуры по производству и дистрибуции знаний, технологических и процессных инноваций, а также обладают значительным потенциалом самообучения. Основные экономические выгоды гибридов состоят, в основном, в снижении транзакционных издержек, возникновении отношений квазиинтеграции и создании механизмов управления ресурсной зависимостью сторон, позволяющих снизить вероятность оппортунистического поведения участников [10].

Специфические целевые инвестиции формируют устойчивые конкурентные преимущества, если агенты разрабатывают не требующие больших затрат механизмы контроля оппортунистического поведения, а их совместная производственная деятельность характеризуется высокой взаимозависимостью активов. При этом каждый тип специфических активов вносит свой вклад в повышение общей эффективности производственной цепи. В статье «*Specialized Supplier Networks as a Source of a Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry*» были выдвинуты и на основе эконометрических моделей эмпирически подтверждены следующие гипотезы.

1. Повышение уровня специфичности человеческого капитала как актива (наличие специализированных знаний, навыков и умений) значительно улучшает качество выпускаемой продукции и сокращает время разработки новых продуктов.

2. Уровень качества находится в прямой зависимости от специфичности физических активов.

3. Повышение специфичности всех видов активов (физических, человеческого капитала, активов по местоположению) улучшает общие показатели прибыльности производственной сети в целом [4].

Таким образом, при обосновании причин возникновения и механизмов функционирования гибридных институциональных форм сложилось два основных альтернативных подхода. В рамках первого подхода исследователи рассматривают характеристики партнёров в качестве основного объяснения квазиинтеграции отдельных единиц. Основное внимание при этом уделяется проблемам обмена ресурсами в рамках альянсов. Второй (альтернативный) подход сосредоточивает внимание на контрактной природе коопериро-

вания между организациями. Основным предметом анализа становятся характеристики связей и процессов взаимодействия между фирмами, образующими устойчивое объединение.

Изучение гибридных форм организации производства позволяет сформировать подобные структуры и адаптировать их к условиям отечественной экономики, повысить эффективность производства при проведении технологической модернизации народного хозяйства, создать современную надстройку для инновационной экономики. В целом квазиинтеграция отдельных предприятий в подобные бизнес-группы является продуктивным способом повышения эффективности ведения бизнеса, реализации инновационной стратегии и достижения высокой конкурентоспособности на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Менард К. Теория организаций: разнообразие соглашений в рыночной экономике / Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2007. – 704 с.
2. Скоробогатов А. Теория организации и модели неполных контрактов // Вопросы экономики, 2007, № 12. – С. 71-95.
3. Ben-Porath Y. The F-connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange // Population and development Review. 1980. – Vol. 6 No.1. Pp. 1-30.
4. Dyer J.H. Specialized Supplier Networks as a Source of a Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry // Strategic Management Journal. 1996. – Vol. 17 No. 4. Pp. 271-291.
5. Dyer J.H. Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value // Strategic Management Journal. 1997. – Vol. 18 No. 7. Pp. 535-556.
6. Eisenhardt K., Schoonhoven C. Resource-Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms // Organization Science. 1996. – Vol. 7 No. 2. Pp. 136-150.
7. Oliver A.L., Ebers M. Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configuration in the Study of Inter-Organizational Relationships // Organization Studies. 1998. – Vol. 19 No. 4. Pp. 549-583.
8. Ouchi W.G. Markets, Bureaucracies and Clans. Administrative Science Quarterly // 1980. – Vol. 25 No. 1. Pp. 129-141.
9. Park S.H. Managing an Interorganizational Network: A Framework of the Institutional Mechanism for Network Control // Organization Studies. 1996. – Vol. 17 No. 5. Pp. 795-894.
10. Podolny J., Page K. Network Forms of Organizations // Annual Review of Sociology. 1998. – Vol. 24 No. Pp. 57-76.
11. Thorelli H.B. Networks: Between Markets and Hierarchies // Strategic management Journal. 1986. – Vol. 7 No. 1. Pp. 37-51.