

Ю.О. Николаев

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

МЕЖФИРМЕННЫЕ СЕТИ СОТРУДНИЧЕСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРАХ

В межфирменных сетях взаимодействий отношения между агентами (“капитал взаимоотношений”) являются важнейшим фактором производства. Это подтверждаются эмпирическими примерами [1], показывающими, что

«капитал взаимоотношений» в межфирменных сетях является существенным фактором для получения фирмами-участницами клиентских заказов, информации и знаний (ноу-хау); он же является важнейшим фактором вовлечения участников в инновационное сотрудничество и в процесс инвестирования. Кроме того, «капитал взаимоотношений» в европейской практике используется для наложения санкций на участников сетей, не выполняющих свои сетевые обязательства.

С целью анализа роли "капитала взаимоотношений" в межфирменных сетях, мы модифицировали "модель взаимоотношений и прав собственности двух агентов Гроссмана, Харта и Мура" (GHM-модель) [2]. Модификация предполагает, что один из агентов (M1) ответственен за организационные и управленческие задачи производства, осуществляет инвестирование в инновации и развитие рынка. Другой агент (M2) отвечает за производство продукции в соответствии с требованиями агента M1. Связь между этими двумя агентами - это «капитал взаимоотношений», который они создают вместе через специфические инвестиции во "взаимоотношения". Модель предполагает, что в отношениях между агентами может иметь место доминирование одной из сторон, и это доминирование может быть выражено как процент от вовлеченных "активов взаимоотношений". Главный вывод этой модели состоит в том, что эволюционирующая доминантная структура зависит от тех преимуществ, которые агенты могут получить от своего доминирования, а также от прибыльности своих специфических инвестиций. Чем больше прибыли конкретный агент может получить от инвестиций в сетевые взаимоотношения, тем больше он инвестирует в эти взаимоотношения (при этом косвенно принося выгоду другому агенту). Чем больше конкретный агент может создать сетевых преимуществ от своего доминирования во взаимоотношениях с другим агентом, тем с большей степенью вероятности этот агент становится доминирующим к взаимной выгоде обоих агентов. Хотя в самой GHM-модели это не предусмотрено, однако в предлагаемой нами модифицированной GHM-модели агенты M1 и M2 рассматриваются как коалиция агентов, делящих друг с другом «капитал взаимоотношений». По нашему мнению, в сетях с большим числом агентов имеют место аналогичные сетевые эффекты (подобно сетям с двумя агентами).

Для типологизации сетей можно использовать две характеристики. Одна из них – характер доминирования одного агента над другим в рамках «капитала взаимоотношений». С целью упрощения, характер доминирования можно рассмотреть в двухполюсном варианте: либо агент M1 является доминирующим по отношению к агенту M2, либо агенты M1 и M2 не субординированы. Второй характеристикой, используемой для типологизации, может служить степень формальности во взаимоотношениях. Первоначально взаимоотношения являются неконтактными, однако контрактные взаимоотношения и формализованная сетевая структура появляются по мере того, как это становится экономически выгодным для агентов.

Базируясь на этих двух характеристиках, можно выделить четыре типа сетей. Тип I характеризуется формализованными отношениями с доминированием сетевого ядра. Ядро в этой структуре имеет значительно больше возможностей для извлечения прибыли от взаимоотношений (например, благодаря особому знанию рынка и клиентов), что побуждает «ядро» стать еще более сильной доминантой и диктатором. Во II типе сетей также преобладает формальная структура, но отсутствует субординация между ядром и периферией. Периферийные участники сети совместно владеют ядром, однако рассредоточение этой собственности между несколькими периферийными агентами смягчает доминирование периферии над ядром. Как ядро, так и периферия имеют достаточные стимулы для инвестиций во взаимоотношения, однако экономическая выгода от доминирования выше у периферии. Сети III типа являются неформальными по своей природе, но в них сильно доминирует ядро. Прибыльность инвестиций и доминирование у ядра значительно выше. Сети IV типа – это «мягкие» (кластерные) структуры с неформальными взаимоотношениями и отсутствием доминирующих участников. Инвестиции во взаимоотношения достигают меньших размеров, а в связи с большим количеством участников сети (сетевых агентов), ядро рассредоточено по всей сети. Остаются только те функции ядра, которые могут работать в таком свободном режиме. Эти функции включают: установление и поддержку доверия между участниками сети, поддержку коммуникационных каналов, связей с общественностью и культурных связей, которые сеть поддерживает в условиях неформализованных и неиерархических отношений внутри нее. Практика показывает, что наиболее эффективными являются сети IV типа (кластеры).

Вывод из исследования заключается в следующем: формализованные целевые сетевые структуры целесообразно использовать только там, где они эффективны и стимулируют бизнес. Более эффективными являются свободные от доминирования какого-либо из участников неформальные сети IV типа (кластеры), предоставляющие бизнесу косвенную помощь (например: образовательную, инфраструктурную).

Список использованной литературы

1. Amin A. A model of small firm in Italy // Goodman N., Bamford J., Saynor P. Small Firms and Industrial Districts in Italy. – London: Routledge, 2011. – 288 p.
2. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy. – 2008. – № 4. – P. 1119-1158.