

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ: ПОДХОДЫ К ОБЪЯСНЕНИЮ ФЕНОМЕНА

О. А. ТРЕТЬЯК

Экономический факультет МГУ

М. Н. РУМЯНЦЕВА

Университет Сент-Галлена, Швейцария

Феномен межфирменных сетевых отношений, получивший столь широкое распространение в последние годы, привлекает многочисленных исследователей, пытающихся объяснить причины его возникновения и интенсивного роста. Цель данной статьи — дать обобщающую картину развития теоретических взглядов на межфирменные сети как новый феномен организации бизнеса, показать корни возникновения новой сетевой парадигмы в контексте развития теории фирмы и, наконец, наметить перспективные направления исследования этого феномена.

Тенденция постоянного роста межфирменной кооперации отмечается в целом ряде исследований. Так, согласно обзору Booz-Allen & Hamilton, в течение десяти лет (с 1987 по 1997 г.) число альянсов в мире росло в среднем на 25% ежегодно [Harbison, Pekar, 1997], и темпы эти сохранились вплоть до настоящего времени [Science..., 2002]. Coopers & Lybrand отмечает 50%-й рост стратегических альянсов среди американских компаний, демонстрирующих наиболее интенсивное развитие [Trendsetter Barometer, 1998]. Те же тенденции отмечаются и в использовании других форм межфирменной кооперации. Несмотря на то что эти циф-

ры могут вызвать некий скепсис по поводу их получения, несомненным остается факт как наличия, так и стремительного роста феномена межфирменной кооперации [Contractor, Lorange, 2002].

Межфирменная кооперация развивается по всей цепочке создания ценностей. Между тем наиболее быстрый рост партнерств отмечается в научных исследованиях и разработках [Hagedoorn, 2002]. Что касается форм этой кооперации, предпочтение постепенно отдается всевозможным контрактным формам по сравнению с внутрифирменной интеграцией под «крышей» единой собственности. Так, недавний обзор зарубежных

прямых инвестиций США, проведенный Министерством торговли, показал, что в 1990-е гг. рост лицензий, выданных компаниями США (уровень которого превышал 11% ежегодно), опережал рост торговли и прямых иностранных инвестиций, вместе взятых [Contractor, 1999]. Так из категории случайных рыночных курьезов межфирменная кооперация перерождается в феномен, активное развитие которого не может не привлекать внимания исследователей. Это направление деятельности фирм начинает анализироваться в контексте стратегического развития и увеличения нематериальных активов фирмы, активного вовлечения знаний в процесс создания добавленной стоимости и обмен ими.

Интенсивный рост межфирменной кооперации в различных ее формах актуализирует вопросы о «размывании» границ фирмы, о новых формах организации бизнеса. Некоторые исследователи, возможно вдохновленные началом нового столетия, предрекают широкомасштабную революцию в формах, характере деятельности и процессах современных организаций. Эти утверждения, как правило, аргументируются ссылками на рост сетевых и «клеточных» организаций [Miles et al., 1997], федеральных организаций [Handy, 1992], организаций постмодернистского толка и организаций-хамелеонов [Volberda, 1998], а также индивидуализированных корпораций [Barlett, Goshal, 1993]. Если и существуют некоторые сомнения по поводу масштабов распространения этих схем в пространстве современных изменений, то все более очевидным и неоспоримым становится факт явного широкого экспериментирования современных фирм в сфере организации бизнеса. Некоторым авторам даже удалось показать связь между инновационными формами организации и результатами деятельности компании [Whittington, Mayer, 1997]. Эта связь еще раз подтверждает тезис о том, что конкурентоспособность в настоящее

время достигается в результате упорного состязания инноваций в широком смысле, в том числе и в формах организации бизнеса, где негибкие и бюрократические формы не имеют шансов на успех.

В то время как интересы исследователей-«управленцев»¹ в основном сосредоточены на более детальном описании и объяснении феномена сетевой межфирменной организации с позиций изменяющихся процессов, структур, границ, складывающихся новых правил управления, в том числе и стратегического, нарастает необходимость обобщения различных взглядов и подходов к объяснению феномена межфирменных сетей и с других теоретических позиций. В частности, объяснения межфирменной кооперации предлагаются в фундаментальных теориях экономики, социологии и других наук, отдельные направления которых получили импульс к развитию благодаря разработке вопросов, связанных с сетевой формой межфирменной кооперации. Обобщение основных достижений фундаментальных и прикладных исследований в объяснении межфирменных сетей поможет более четко представить корни возникновения новой сетевой парадигмы в контексте развития теории фирмы, с одной стороны, и обозначить направления анализа и развития этой парадигмы — с другой. Необходимость такой комплексной теоретической основы для выстраивания сетевого подхода по мере накопления результатов многочисленных эмпирических исследований возрастает.

В процессе анализа вклада различных теорий в объяснение межфирменных сетей будем придерживаться следующей логики. Сначала проанализируем объяснения феномена сетей, предлагаемые в

¹ Да простят нас за столь грубое противопоставление экономического и управленческого направлений в условиях, когда на Западе отмечается их явное взаимопроникновение и взаимообогащение.

основных теоретических подходах экономики и социологии. Исходя из различных теоретических посылок, они предлагают разные объяснения причин существования сетей и определения этого феномена. Однако систематизация этих подходов, на наш взгляд, обеспечит комплексную аргументацию в объяснении межфирменной кооперации. Далее проанализируем развитие сетевой парадигмы в рамках теории фирмы, обращая особое внимание на современное понимание фирмы, трактуемое знания как основу конкурентных преимуществ и предлагающее альтернативный, социально ориентированный механизм защиты знаний. И наконец, проанализируем дискуссию о том, что участие фирмы в сетевых отношениях приносит одновре-

менно как индивидуальные выгоды для фирм — участниц сетевого взаимодействия, так и коллективную пользу, которая обеспечивается только благодаря совместному участию всех членов сетевого взаимодействия. Логика объяснения межфирменной кооперации и вклада различных областей исследования в понимание этого феномена представлена на рис. 1.

Необходимость такого акцента на исследование сетевых форм межфирменной кооперации зиждется на признании того факта, что сетевая форма организации является естественной составляющей экономического и социального окружения и представляет собой активно развивающуюся форму рыночного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Эта форма



Рис. 1. Теоретические объяснения межфирменной кооперации

существует наряду с другими организационными формами и представляет иной механизм координации, отличный как от иерархического (внутрифирменного), так и от рыночного.

Цель данного обзора отнюдь не в предложении читателю еще одного более четкого определения сети. Напротив, мы постарались осветить как можно более широкий спектр представлений о сетевом взаимодействии, определяя вклад различных теорий в толкование этого феномена и выделяя наиболее важные характеристики, объясняющие его сущность. Таким образом, мы попытались проследить эволюцию теоретических взглядов на сетевые отношения и показать направления их дальнейшего развития.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИЯХ

Для обозначения межфирменной кооперации используется целый ряд терминов. Поэтому начнем с определения их значения и взаимосвязи. Ключевым термином, объединяющим целый ряд понятий, в данной работе будет «сеть». Для систематизации существующих теоретических объяснений феномена межфирменной кооперации будем использовать достаточно широкое определение сети, включающее в себя целый спектр координационных механизмов — от неформальной коммуникации до межфирменных информационно-плановых систем (альянсов), сложных интеграционных структур (совместных предприятий и франчайзинговых отношений). В самых общих чертах межфирменные сети воспринимаются как способ регулирования взаимозависимости между фирмами, который, с одной стороны, отличен от внутрифирменного (иерархического) регулирования, с другой — от рыночной координации как ответной реакции на сигналы рынка. В то же время атрибуты сети, такие как процесс координации и структуры межфирменных коалиций, не

просто гибридные формы внутрифирменных и рыночных аналогов, но в своем роде уникальные характеристики, представляющие собой различные их комбинации [Grandori, Soda, 1995].

Многочисленные дефиниции межфирменных сетей в зависимости от целей и направлений исследований отличаются как по используемой терминологии, так и по выделенным акцентам (см., напр.: [Gerlach, 1992; Granovetter, 1985; Miles et al., 1997; Thorelli, 1986; Alter, Hage, 1993]). Попытка сгруппировать ряд определений предпринята в работе В. Катькало [Катькало, 1999]. Вместе с тем представляется, что экономической основой сети являются:

- квазиинтеграционные процессы, предполагающие практическое отсутствие контроля над собственностью при сохранении такового над управлением активами фирмы;
- использование элементов кооперации на базе новой организации производства.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ «ПРЕДШЕСТВЕННИКИ»: ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ

Межфирменная кооперация, особенно ее сетевая форма, представляет собой явление, попытки объяснения которого предпринимались в различных дисциплинарных и междисциплинарных подходах, что, в свою очередь, представляет собой основу для дальнейшего междисциплинарного диалога. Как это часто бывает, широко используемый термин «сеть» частично утратил свое исходное значение [Nohria, Eccles, 1992], а многочисленные заимствования и использование этого термина в социальных науках затрудняют объяснение происхождения самого понятия «сеть». В последующем обзоре внимание концентрируется на систематизации различных объяснений существования сети в основных

направлениях экономики и социологии, которые способствовали формированию в дальнейшем самостоятельного сетевого подхода.

Основной ракурс рассмотрения межфирменной кооперации, который явно или неявно присутствует в большинстве теоретических подходов, строится на сравнении ее преимуществ и недостатков.² Поэтому наша задача — рассмотреть одновременно эти два аспекта с позиции современной теории фирмы. Это тем более уместно, поскольку, как правило, сети анализируются однобоко либо с положительной, либо с отрицательной стороны [Grandori, Soda, 1995].

Экономика

Институциональная экономика

Несомненным вкладом в объяснение феномена сети является признание ее эффективности с точки зрения снижения издержек управления. Это признание и породило широко распространенное в

² В ранних работах большее внимание уделялось изучению межличностных взаимоотношений, которые складываются между организациями и внутри них. Основной акцент исследований делался на анализе неформальных связей, которые опираются на двусторонние взаимоотношения и функционируют в тени формальных организаций. Позднее сетевые организации начинают рассматриваться как формальные управляемые структуры, представляющие естественную альтернативу как рыночной, так и иерархической координации. Развитию этого направления в исследованиях рыночных структур способствовали эмпирические наблюдения за деятельностью целого ряда крупных международных компаний. Однако жесткое противопоставление сетевой организации рыночным и иерархическим структурам постепенно сменяется активным обсуждением преимуществ сетевых структур в плане их информационной открытости и адаптивности к стремительно меняющимся условиям рынка, возможности органичного включения инновационной компоненты в сеть взаимодействующих субъектов.

настоящее время понимание сети как оптимальной гибридной формы, занимающей некоторую промежуточную позицию между рынком и иерархией [Williamson, 1985; Powell, 1987; Thorelli, 1986]. В качестве дополнительных аргументов использования сети авторы называют возрастающие издержки рыночной координации в условиях высокоспецифичных активов, повышение неопределенности и частоты трансакций [Williamson, 1981], а также трудности, связанные с измерением результативности [Barney, Ouchi, 1986] и контролем агентов, не перераспределяющих рыночные риски [McGuire, 1988; Davis, 1991].

Экономика отраслевых рынков (теория промышленной организации)

Экономика отраслевых рынков внесла свой вклад в объяснение межфирменной кооперации через так называемую «отраслевую организацию» рынка [Richardson, 1971; Mariti, Smiley, 1983]. В рамках традиционных исследований вертикальной и горизонтальной интеграции эта дисциплина все чаще сталкивалась с несовершенными или гибридными формами, получившими название «квазиинтеграции» [Blois, 1972]. Они объяснялись несовершенством рыночного механизма, а их необходимость — оптимизацией издержек производства, экономией от масштабов и многообразия, специализации и опыта [Teese, 1980; Eccles, 1981].

Динамические изменения отраслевой организации рассматриваются многими исследователями как начавшийся переход к сетевой структуре бизнеса в индустриально развитых странах.³

³ См., например, работы шведской школы сетевой промышленной организации [Forsgren et al., 1995]. Закономерными видятся К. Имаи динамические изменения промышленной организации в Японии — от дзайбацу к деловым группам и далее к современной сетевой промышленной организации [Imai, 1989].

Теория агентских отношений

Рассмотрение с позиции теории агентских отношений обеспечивает более глубокий анализ трансакций между фирмами и нанятыми ими агентами [Jensen, Meckling, 1976]. Издержки отношений, или агентские издержки, состоят из расходов на механизм принятия обязательств и отслеживания их выполнения, разработанный для снижения издержек оппортунистического поведения и неизбежных конфликтов между принципалами и агентами. Механизм управления, используемый в рамках теории агентских отношений, включает разнообразные формы контрактов. Среди последних различают формальные и неформальные, явные и неявные, целевые и предметные, устанавливающие форму зависимости и др. [Barney, Ouchi, 1986].

Экономика трансакционных издержек

Наиболее значимым с точки зрения влияния на формирование последующих подходов становится объяснение межфирменной кооперации в рамках экономики трансакционных издержек (transaction cost economics — TCE) [Williamson, 1975]. В рамках этого подхода особое значение придается трансакционным издержкам как ключевому фактору в определении, когда рыночный механизм оказывается менее эффективным и должен быть заменен неким промежуточным (не чисто рыночным) или иерархическим механизмом управления. Поскольку TCE представляет собой одну из фундаментальных теорий для объяснения межфирменной кооперации, мы ниже более детально проанализируем ее вклад в формирование современной сетевой парадигмы.

Эволюционная экономика

Эволюционное направление в экономике берет свое начало от работ Й. Шумпетера, посвященных инновациям. В основе

его лежат революционные технологические сдвиги и пересмотр значимости цены и ряда других характеристик фирмы с позиции долгосрочного развития. Это не означало, что этими характеристиками можно было бы пренебречь, но они явно играли второстепенную роль в описании эволюции фирмы. Согласно Шумпетеру последствия революционных инноваций плохо предсказуемы. Иногда фирмы отдельной отрасли могут переживать революционные нововведения и занимать ведущие позиции в преуспевающей отрасли. В другом случае революционные инновации могут привести к исчезновению всех фирм, конкурирующих в настоящее время. Что остается делать в этой ситуации? Только учиться и накапливать знания и опыт, создавая условия для их активного использования. Согласно этой логике в работах Альфреда Чандлера для объяснения феномена сети добавляются издержки, связанные с технологиями и обучением [Nelson, 1993].

В результате комбинации подходов, развивающихся в рамках институциональной теории, теории отраслевых рынков и шумпетерианского понимания развития, появляется модель жизненного цикла отрасли, в которой точкой отсчета (началом существования) отрасли и является революция по Шумпетеру. Именно революционные изменения определяют технологическую базу отрасли и стратегически ценные организационные ресурсы. По отношению к ним может быть предопределен будущий успех отдельных фирм, для других становится очевидной необходимость модификации ресурсной базы для достижения успеха, а третьих постигнет банкротство. Шумпетерианское понимание революции определило основу конкурентоспособности новой отрасли, а отраслевая конкуренция стала более уместной. Хотя шоки (по Шумпетеру), влияющие на развитие отрасли, продолжают действовать, они не в состоянии существенно изменить отрасль в течение определенного времени.

Социология

Теория ресурсной зависимости

Социологи в своих исследованиях часто фокусируют внимание на сетевых отношениях, возникающих между агентами, сосредоточенными в одной географической зоне. Предметом такого рода исследования, как правило, являются образцы коллективного выживания, роста или устойчивости, а не успех отдельной конкурентоспособной единицы. В литературе по вопросам организации область межорганизационных связей и отношений, в которой существует фирма, принято рассматривать как внешнюю среду фирмы с присущими ей характеристиками — факторами внешней среды. Такой подход к пониманию фирмы используется в целом ряде исследований, подчеркивающих влияние окружающей среды на организации, их выживание и поведение. Оформившееся понимание фирмы в окружающей среде способствовало возникновению ресурсного подхода (или теории ресурсной зависимости) [Pfeffer, Salancik, 1978].

Теория ресурсной зависимости, имеющая достаточно долгую историю развития в рамках социологии, частично уходит своими корнями к пониманию открытых систем, когда организации вступают в отношения обмена с окружающей средой для получения ресурсов [Evan, 1966; Pfeffer, Salancik, 1978; Aldrich, 1979; Jacobs, 1974], что, в свою очередь, создает зависимости между отдельной организацией и другими игроками рынка. Значительным вкладом в исследования в этой области стало описание широкого спектра сетевых форм — совместных предприятий, объединенных правлений, ассоциаций, картелей, социальных и персонифицированных сетей [Pfeffer, Salancik, 1978].

Часть переменных, используемых для исследования сетей в указанных работах, близки по своему содержанию тео-

рии организаций, а часто и заимствованы из нее. Это касается прежде всего критической неопределенности, взаимозависимости, асимметрии в контролируемых ресурсах и информации [Grandori, Soda, 1995]. Однако справедливости ради необходимо отметить появление в рамках этого теоретического направления и важной альтернативной переменной — стратегическое манипулирование сделками и изменение отношений взаимозависимости в своих собственных интересах. Именно этот новый ракурс исследований помогает понять траекторию дальнейшего развития сетевых отношений [Reve, 1992; Stern, Reve, 1980].

В дальнейшем в рамках теории ресурсной зависимости предлагается некая типология, предполагающая качественные и количественные различия между типами зависимости. Уже в количественных измерениях широкого спектра отношений проявилась необычайная сложность сетевых построений [Alter, Hage, 1993]. Качественные типы зависимости были сначала продемонстрированы в горизонтальных взаимосвязях, где взаимозависимость строилась на создании ресурсного пула по принципу достижения единства и комплементарности ресурсов. Затем такому анализу была подвергнута вертикальная взаимозависимость, которая требует иных механизмов координации и базируется на передаче ресурсов от одной фирмы к другой [Pfeffer, Salancik, 1978]. Кроме рассмотрения простейших ситуаций полной кооперативной взаимозависимости между несколькими фирмами, образующими неформальные сети [Evan, 1966; Aldrich, Whetten, 1981], исследователи показали, что сложные горизонтальные альянсы в большинстве своем регулируются коллективными соглашениями ассоциаций, тогда как вертикальные альянсы характеризуются различными формами соглашений, включающих отношения и обязательства сторон. Дальнейшие эмпирические исследования показали, что

может существовать компромисс между горизонтальными и вертикальными формами сотрудничества, используемыми одной и той же фирмой [Reve, 1992].

Институциональная теория

Согласно институциональной теории [DiMaggio, Powell, 1983] окружающая среда оказывает давление на организации и вынуждает их разрабатывать легитимные правила, соответствующие преобладающим социальным нормам. Применение этого теоретического подхода в контексте управления бизнесом предполагает, что институциональное давление мотивирует фирмы активизировать деятельность, которая направлена на повышение легитимности фирм и заставляет их действовать в соответствии с основными правилами, требованиями и нормами окружающей среды [Oliver, 1990]. Один из способов следования этим нормам как раз и состоит в активном участии в межорганизационных отношениях. Институциональный подход, как и теория ресурсной зависимости, особую роль придает «зависимости», но в отличие от последней имеет дело не с зависимостью от материальных ресурсов или транзакционных издержек, а апеллирует к социальной зависимости или легитимности. Социальные связи, сети, формальные контракты и другие инструменты, которые избавляют фирму от изоляции в социуме, рассматриваются как основа выживания фирмы [DiMaggio, 1986; Baum, Oliver, 1991]. Верно и обратное: соответствовать нормам и законам среды фирмы могут, только входя в определенную сеть. Добровольное согласие на выполнение правил сети наилучшим образом характеризуется специальным термином «institutional embeddedness», подчеркивающим институциональную адаптацию, встраивание в существующий институциональный контекст. Вместе с тем эффективность и простота построе-

ния межфирменных кооперативных структур во многом определяются внешней средой более высокого уровня, в которой оперируют межфирменные сети. К факторам такой внешней среды обычно относят законодательную базу, банковскую систему, рынок труда и т. п. [Whitley, 1990; Aoki, 2000].

Организационная социология

Более пристальное внимание к институциональной адаптации было инициировано в рамках организационной социологии. Впервые термин «социальное и культурное встраивание» (social and cultural embeddedness) предложил М. Грановеттер [Granovetter, 1983; 1985]. Он же выдвинул идею о том, что экономические отношения между фирмами развиваются на основе сети существовавших ранее социальных отношений. Последние предопределяют основные направления и формы, в которых могут развиваться экономические отношения. Тем самым подчеркивается первичность социальных отношений в формировании сети. Развивая этот подход, М. Буазо [Boisot, 1986] и Г. Гамильтон [Hamilton, Zeile, Kim, 1990] доказывают, что институционализованные социальные нормы и ценности, взятые на вооружение экономическими субъектами хозяйствования, повлияли на возникновение межфирменных сетей. Внутрифирменная атмосфера и особенно организационная культура рассматриваются как основа для развития межфирменного кооперативного поведения [Ring, 1993].

Радикальные и марксистские исследования

Значительный вклад в объяснение феномена межфирменной кооперации, не связанный с понятиями «производительность» и «эффективность», был сделан в рамках радикальных и марксистских ис-

следований. Этот подход объясняет существование отдельных сетей как сугубо властных структур, воспроизводящих элиты [Whitt, 1980]. Эмпирическая проверка этой гипотезы была проведена в традициях социологических исследований, в качестве объектов которых были выбраны клубы, объединенные правления и неформальные властные сети [Moore, 1979; Perucci, Potter, 1989].

Иные объяснения межфирменных сетей

Социальная психология: теория социальных сетей

Традиции исследования сетей в социальной психологии относятся к теории социальных сетей. Суть этого подхода заключается в изучении позиции индивидуальной фирмы в сети взаимодействий. Наряду с традиционными категориями анализа сетей, такими как центральность (centrality) и структурная эквивалентность [Burt, 1978; Gerlach, 1992; Venassi, 1993], в рамках подхода предлагается новое понимание изменения неформальных структур [Benassi, 1993], процесса корпоративной кооптации [Burt, 1983], объединенных правлений [Burt, 1980] и т. п. Анализ социальных сетей внес свой вклад и в исследования их динамики, подчеркивая соответствие структуры сети временным параметрам.

Экология популяций

Теория естественного отбора в некотором смысле носит обобщающий характер для целого ряда подходов, так как рассматривает выживание организации или сети вне зависимости от объяснения источников их существования. Экономическая целесообразность и эффективность влияют на выбор межфирменного взаимодействия до тех пор, пока они представляют собой способ регулирования

хозяйственной деятельности в рыночной экономике, однако в современной социально-экономической среде явно возрастает роль и других факторов [Carrol, Delacroix, Goodstein, 1990]. Исследования в рамках экологии популяций подтверждают влияние самого процесса сетеобразования (как формального, так и неформального) на выживание фирм в долгосрочном периоде [Lomi, Grandori, 1993].

Таким образом, рассмотренные различные дисциплинарные подходы признают основную предпосылку экологии популяций, заключающуюся в том, что организации, действуя коллективно, разделяют общую участь [Hannan, Freeman, 1977; Carrol, Delacroix, Goodstein, 1990]. Согласно этой предпосылке в рамках теории ресурсной зависимости исследователи обнаруживают, что организации часто выстраивают кооперативные связи, которые впоследствии значительно влияют на их результативность [Pfeffer, Salancik, 1978]. Институциональная теория описывает организации, действующие внутри «полей» или «секторов» с согласованными целями и ожиданиями [DiMaggio, Powell, 1983]. В рамках экономики отраслевых рынков допускается существование гибридных форм, характеризующихся нерыночными связями между организациями [Williamson, 1991].

Существует множество объяснений и интерпретаций плюсов и минусов межфирменного сотрудничества. В рамках общих экономических подходов появление сетей обычно объясняется провалами рынка и стремлением увеличить эффективность функционирования фирм. При этом положительный эффект от сетевой организации в преобладающем большинстве случаев объясняется снижением издержек производства и координации. Согласно социологическим исследованиям, сети — инструмент социального контроля и неформальной кооперации.

Существование сетей объясняется двояко — и через издержки координации, и через социальные связи, понимаемые как встраивание в нормативно-законодательную среду, обретение легитимности и властных механизмов.

Интеграция различных подходов на междисциплинарной основе, безусловно, будет способствовать концептуализации самостоятельного научного направления, более системно трактуящего феномен межфирменной кооперации, с одной стороны, и создающего теоретический фундамент для развития целого ряда управленческих дисциплин, — с другой. А изменение субъекта хозяйствования с отдельно взятой фирмы на сеть взаимодействующих фирм ставит на повестку дня вопросы о коллективной конкурентоспособности, результативности, оценке функционирования, согласовании интересов и стратегий, генерировании совместных активов и стимулов к развитию и т. п. по отношению к новому субъекту рыночных отношений — сети взаимодействующих фирм. Совершенствование этого направления, по нашему мнению, может оказаться вектором развития теории фирмы, с одной стороны, и создаст теоретический фундамент для стремительно развивающихся современных управленческих подходов — с другой.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ФУНДАМЕНТ: ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Амбициозная цель теорий организации и управления состоит в построении современной теории фирмы, которая объединяла бы глубокие теоретические знания и давала комплексные объяснения функционированию фирм на практике. Далее для терминологической ясности мы будем использовать определение, предложенное Фоссом [Foss, 1996], согласно которому

«теория фирмы — это теория, которая занимается проблемами существования, границ и внутренней организации многоголовой фирмы». В целях проводимого обзора мы в большей мере сосредоточим внимание на границах фирмы, оказывающих влияние на ее выживание. В объяснении границ исследователи все чаще используют модель сетевого сотрудничества. В рамках теорий организации и управления эти объяснения часто сопровождаются целым набором аргументов, заимствованных из экономики, социологии, социальной психологии и других научных областей [Ohmae, 1989; Contractor, Lorange, 1988; Contractor, Lorange, 2002]. Однако относительно новый акцент на ресурсы и знания как основы конкурентных преимуществ, а также признание необходимости постоянного обучения в условиях высокой изменчивости и технологической неопределенности окружающей среды, зависимости от технологической траектории развития и ограниченных возможностей восприятия и усвоения знаний способствовали переоценке роли межфирменной кооперации и формированию новой интерпретации сетевого феномена.

Ограничения экономики транзакционных издержек (ТСЕ) и значение ресурсного подхода

Центральная предпосылка современной теории управления состоит в том, что конкурентные преимущества фирмы происходят от уникальных, трудно копируемых ресурсов [Barney, Ouchi, 1986; Collis, Montgomery, 1995]. Если исходить из этой посылки, то границы фирмы должны устанавливаться из соображений определения набора таких ресурсов и ответственности на них [Chesbrough, Teece, 1996].

В течение последних двадцати лет предшествующие теоретические объяс-

нения выбора границ основывались на постулатах ТСЕ [Coase, 1937; Williamson, 1975; 1988; 1991; Madhok, 2002]. ТСЕ все еще сохраняет позиции одного из самых распространенных подходов в управлении для понимания процесса формирования стратегических альянсов [Hennart, 1991; Pisano, Teece, 1989; Shan, 1990]. Более того, акцент на оптимизацию трансакционных издержек для объяснения мотивов кооперации широко распространен и в рамках других научных направлений. В то же время оппортунизм и индивидуалистичные намерения противоположной стороны, на которые обращается внимание в ТСЕ, очевидно, не охватывают все побудительные мотивы и причины, которые заставляют компанию включаться в сетевое взаимодействие. Оппоненты этих предположений доказывают, что объяснение фирмы через систему контрактов отрицает ее роль как носителя компетенций, которая, в свою очередь, подразумевает, что процесс обучения, законодательного становления или успеха новых технологических стратегий играет полностью подчиненную роль [Eisenhardt, Schoonhoven, 1996]. Кроме того, контрактное понимание фирмы носит статический характер, предполагает пассивное поведение фирмы, которое не направлено на поиски прибыли, а сфокусировано на отличительных компетенциях и достижении конкурентных преимуществ.

Напротив, с позиций компетенций экономическая организация воспринимается в контексте непрерывных изменений на входе, выходе и технологий. В рамках ресурсного подхода к теории фирмы (resource based theory — RBT) лежит восприятие фирмы как «пучка» ресурсов и компетенций [Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984], которые служат основой конкурентных преимуществ и могут быть как осязаемыми, так и неосяза-

емыми. Использование логики ресурсного подхода для объяснения межфирменной кооперации будет означать, что изолированные, не связанные контрактами компетенции, принадлежащие различным компаниям, нуждаются в интеграции и совместном управлении.

Эволюционная теория фирмы

Двойственность рассмотрения статичности и динамики фирмы — широко используемая исследовательская традиция, особенно характерная для эволюционной теории. Отличительными особенностями этого подхода в объяснении межфирменной кооперации является то, что он, во-первых, обеспечивает более глубокий анализ процесса обучения и, во-вторых, рассматривает статические и динамические условия как атрибуты внешней среды фирмы. Динамическая среда обуславливает поведение фирм — участников сети и предопределяет их конфигурацию.

Эволюционный подход, объясняя поведение сетей, предполагает, что компании перенимают навыки и опыт своих партнеров, при этом отнюдь не всегда руководствуясь целями максимизации эффективности. Аргументы этого подхода частично совпадают с положениями эволюционной экономики [Nelson, Winter, 1982] и поведенческой теории [Simon, 1956; 1987; Cyert, March, 1963].

Эти объяснения, как правило, основаны на концепции ограниченной рациональности и суть их в том, что компании демонстрируют удовлетворительное поведение в условиях ограниченных знаний. Подчеркивается также позитивный эффект обучающего поведения в деятельности компании в динамическом контексте [Ciborra, 1991; Oster, 1992; Powell, Koput, Smith-Doerr, 1996]. Дж. Силверберг и Б. Верспаген [Silverberg, Verspagen, 1994] эмпирически подтвердили это

на примерах высокотехнологичных отраслей, в которых фирмы вовсе не обязательно демонстрируют оптимальное и эффективное поведение в краткосрочном периоде функционирования. Напротив, в долгосрочной перспективе поведение фирмы, ориентированное на обучение, генерирует более высокие доходы.

В целом аргументация эволюционной теории основана на том, что в динамической среде, характеризуемой технологическими изменениями и открытостью рынков, непрерывный процесс обучения, происходящий через многочисленные сетевые контракты, является более предпочтительной формой поведения фирмы, в то время как в условиях устойчивых, хорошо организованных рынков более адекватным является поведение, ориентированное на эффективность.

Подход к фирме, основанный на знаниях

Внимание к высокотехнологичным отраслям, безусловно играющим одну из решающих ролей в объяснении феномена межфирменной кооперации, смещает акцент аргументации, подчеркивая особую роль технологий и знаний. Подход к фирме, основанный на знаниях (knowledge based view — KBV), придает исключительное значение знаниям как ресурсам и рассматривает фирму как источник (хранилище) технологических и организационных знаний. Фирма воспринимается как организм, который способен обучаться и развиваться на базе своих знаний [Dosi, Winter, Teece, 1992].

Вполне объяснимо, что ряд выводов KBV заимствован из ресурсного подхода к фирме [Conner, 1991] и эволюционной теории [Langlois, 1992; Dosi, Winter, Teece, 1992; Kogut, Zander, 1992], которые, в свою очередь, были значительно обогащены более глубоким проникнове-

нием в сущность предмета исследования благодаря эпистемологии [Krogh, Roos, Slocum, 1994; Krogh, Roos, 1995]. Такой акцент на знания в рамках KBV инициировал появление нового, несколько провокационного критику объяснения межфирменной кооперации.

Хотя исследователи KBV, изучая альянсы и сети, не исключают полностью из рассмотрения транзакционные издержки и стратегические решения, парадигма обучения подразумевает, что экономия транзакционных издержек и доход в краткосрочной перспективе не столь важны, как технологические способности, неcodируемое знание или понимание тенденций быстро меняющихся рынков [Kogut, 1988; Teece, Pisano, Shuen, 1997]. В этой литературе альянсы представляются как форма реализации процесса обучения фирм, процесса, в котором они открывают новые возможности передачи знаний и навыков в гибких структурах, состоящих из множества партнерств [Ciborra, 1991; Hagedoorn, 1995].

Возможность найти знания, а затем применить их может быть воплощена в жизнь в различных формах кооперации [Osborn, Vaughn, 1993]. Согласно KBV разнообразие форм организации кооперации фирм, не связанных единой «крышей» собственности, все время растет, обеспечивая тем самым более эффективную окружающую среду для обнаружения новых знаний, которые появляются у отдельных собственников [Hagedoorn, Narula, 1996]. Стоит отметить, что все большее значение в исследованиях кооперации приобретают вопросы идентификации и использования неcodируемых знаний. Здесь можно различить два основных используемых типа кооперации, выделенных по отношению к процессу обучения и по взаимным инвестициям. Более гибкие, ориентированные на исследования формы сотрудничества

(не основанные на единой собственности) могут стимулировать взаимный информационный обмен лучше, чем совместные предприятия, альянсы, которые в большей степени нацелены на выполнение контрольных функций. Исследовательские (поисковые) формы кооперации направлены на приобретение максимального количества знаний из внешней среды и не основаны на строгих правилах эксплуатации, как это имеет место в иерархических административных формах. Одновременно учитывается, что в ситуации, когда обучение предполагает более прикладной характер и ориентировано на кооперацию в производстве или других видах деятельности на более поздних стадиях цепочки создания ценности, сотрудничество, основанное на взаимных финансовых инвестициях, может оказаться более уместным, чем кооперация, не базирующаяся на единых инвестициях.

Этот новый ракурс объяснений феномена межфирменной кооперации хорошо вписывается в логику самого подхода KBV. Но сам подход KBV не охватывает всех аспектов современной бизнес-среды, и его следует использовать наряду с другими интерпретациями. Однако уже простое объединение его с логикой неоклассической теории фирмы и TCE, в особенности для объяснения межфирменного сотрудничества, оказывается невозможным. Проблемы оппортунизма и необходимость в мерах предосторожности противоречат логике KBV, согласно которой не требуется какой-либо формальной защиты знаний, напротив, пропагандируется их свободное распространение. В этой ситуации очевидна необходимость дополнительной эмпирической проверки утверждений обоих подходов.

В то же время межфирменная кооперация, рассмотренная с позиций KBV, больше ставит вопросы, чем проясняет ситуацию, так как эмпирическое под-

тверждение гипотез, выдвинутых в литературе, еще явно не достаточно [Hagedoorn, Duysters, 2002].

Отношенческий подход

Одна из самых последних попыток объяснения существования сетей и их роли была предпринята Дж. Дайером и Х. Синхом [Dyer, Singh, 1998]. Следуя традициям исследований в области управления, их работа представляет собой оригинальную компиляцию существующих теорий и попытку объединить траектории развития неоклассической экономической теории, KBV, RBT и TCE, особо подчеркивая роль инвестиций, знаний, ресурсов и управления. Дайер и Синх показывают, что «отношенческий» подход к фирме объясняет, как сеть взаимодействующих фирм способна генерировать конкурентные преимущества, распределяемые между всеми участниками сетевого взаимодействия. Такая сеть может стать источником особых рент — дохода, создаваемого совместно в процессе обмена отношениями, который не может быть создан каждой отдельно взятой фирмой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог, отметим, что дальнейший анализ межфирменной кооперации с позиции теории фирм может проводиться по следующим направлениям:

- Выявленные плюсы и минусы кооперации должны быть подвергнуты более тщательной эмпирической проверке и, возможно, проранжированы по степени их значимости в тех или иных условиях.
- Согласно логичным утверждениям KBV, социальный фактор играет значительную роль в такого рода кооперации и он требует более тщательного исследования.

- Последние аргументы в пользу рассмотрения сетей как источников отношений рент, которые по сути своей являются новыми и расширяют существующие представления о ренте, требуют более глубокого анализа и эмпирического подтверждения.
- Как неоднократно подчеркивалось, динамика фирмы и развитие отрасли играют решающую роль в межфирменной кооперации. Уточнение этого тезиса также требует более детальных исследований.

В России интерес к исследованиям сетевой организации проявился в большей мере в рамках управленческих наук. Однако уже в первых публикациях проводится идея о необходимости создания теории «новой хозяйственной системы» [Стерлин, Ардишвили, 1991]. Сетевым промышленным организациям в контексте изучения интеграции и экономического развития уделено особое внимание В. Дементьевым [Дементьев, 1998]. В. Макарову и Г. Клейнеру [Макаров, Клейнер, 1999] принадлежит концепция развития организации отраслей российской промышленности в широком историческом контексте, включая советский и постсоветский период. Различные аспекты взаимодействия предприятий в переходной экономике — организация промышленности, новые формы вертикальной интеграции и ограничений и их эффективность, особенности национальных обменов — исследуются в работах С. Авдашевой и Н. Розановой [Авдашева, 2000; Авдашева, Розанова, Поповская, 1998]. Работы Т. Долгопятовой и И. Гуркова [Долгопятова, 1995; Гурков, 1997] позволили уточнить представление о поведении предприятий в формирующейся экономической среде.

Сетевым организациям посвящена отдельная глава в первом российском учебнике по теории организаций [Мильнер, 1998]. Специфика российских отношен-

ческих контрактов и типология предпринимательских групп раскрыта в работах В. Радаева [Радаев, 1998].

На изменение маркетинговой концепции управления в сетевой организации бизнеса и методов выстраивания сетевых отношений обращалось внимание в работах О. Третьяк [Третьяк, 1997; 2001; Третьяк, Шерешева, Кеворков, 2002], С. Куца [Куц, Рафинеджид, Афанасьев, 2002]. Подробный обзор и периодизация развития исследований новой организационной стратегии представлены в работе В. Катъкало [Катъкало, 1999]. Исследование новой формы организации промышленности в России на многочисленных примерах провели П. Кузнецов, Г. Горобец, А. Фоминых [Кузнецов, Горобец, Фоминых, 2002]. Они показали, что современное предприятие — лишь производственное подразделение в составе неформальной бизнес-группы. Взаимодействие между экономическими агентами в экономике происходит не между предприятиями — юридическими лицами, а между неформальными бизнес-группами, как правило, не имеющими закрепленного юридического статуса. Правда, авторы акцентируют внимание на том, что усложнение бизнес-структур открывает широчайшие возможности для ухода от налогов, и показывают механизм укрытия ликвидности в одном «кармане» группы и накопления долгов в другом. Как видно, создание дополнительных конкурентных преимуществ в сетевой форме организации бизнеса еще предстоит «прочувствовать» российским менеджерам для активизации исследований феномена сетевого взаимодействия.

Выводы и перспективы развития

Итоговый анализ вклада различных научных направлений в понимание межфирменной кооперации, ее достоинств и недостатков представлен в табл. 1 и 2.

Почти универсальная природа сетевого феномена привлекает все большее число исследователей из различных областей теоретических и прикладных наук. Количество возникших трактовок сетей с трудом поддается детальной классификации. Причинами тому являются различные научные основы объяснений, их постепенное смещение и новые интерпретации в свете параллельных научных направлений.

Так, одни из первых вкладов в объяснение феномена были сделаны социологами и сторонниками школы поведения организации в 1960–1970-е гг. Отдельные представители институциональной теории и теории промышленной организации начали пересматривать свои взгляды на вопрос межфирменного сотрудничества в начале 1970-х гг. Приведенные выше и параллельно развивавшиеся трактовки во многом обогащались и развивались за счет взаимопроникновения. Кульминацией смещения подходов стала теория фирмы, вобравшая в себя большинство известных подходов. Результатом данного смещения стало большое количество односторонних или гибридных классификаций сетей, которые сложно проследить и тем более операционализировать без предварительного знания их происхождения и стоящих за ними теоретических основ. Для лучшего понимания данных основ мы предложили упрощенную классификацию теорий, внесших наиболее существенный вклад в развитие объяснения сетей. Данная классификация призвана облегчить понимание существующих объяснений сетей и предоставить начальный теоретический инструментарий для их дальнейшего совершенствования.

Такое представление комплексного вклада различных теоретических направлений в понимание феномена межфирменной сетевой кооперации может послужить в некотором смысле теорети-

ческим фундаментом и обеспечить инструментарий, необходимый для дальнейших исследований. Последние, несмотря на существующий прецедент междисциплинарного подхода, могут развиваться в различных направлениях. Назовем те, которые нам представляются наиболее перспективными.

- Операционализация теории и разработка конкретных прикладных измерителей результативности функционирования сети — одно из перспективнейших направлений сетевых исследований.
- Дальнейшее развитие междисциплинарного подхода в объяснении сетевого феномена будет способствовать сбалансированности и взаимной увязке выделенных на предыдущих этапах анализа экономических, социальных и других дисциплинарных факторов. Так, например, активно развивающаяся в настоящее время интерпретация сетей, базирующийся на подходе, основанном на знаниях, по нашему мнению, может оказаться плодотворной почвой для получения последующих результатов.
- Возрастающая интенсивность межфирменной кооперации и рост взаимозависимости фирм может привести к тому, что следующий уровень исследования межфирменной кооперации будет акцентировать внимание исследователей на вопросах управления всей сетью.
- Дальнейшие исследования необходимы для уточнения требований, которые предъявляются к индивидуальным фирмам в процессе формирования коллективного конкурентного преимущества.
- Постоянно растущее число сетей само по себе представляет предмет дальнейшего более глубинного теоретического анализа. В этом плане динамика развития сетей может быть лучше прогнозируемой на основе обобщений результатов уже существующих исследований.

Таблица 1

**Экономические, социологические и другие теории,
внесшие вклад в исследования межфирменных сетей**

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
Экономика	Теория отраслевых рынков	Снижение издержек производства и координации	Экономия от масштаба, разнообразия, специализации и опыта	Richardson, 1971; Blois, 1972; Teece, 1980; Eccles, 1981; Katz, 1986; Vonortas, 1994
	Институциональная экономика	Снижение издержек в условиях усложняющегося механизма координации	Специфичность активов, контекст неопределенности, частота трансакций	Mason, 1939; Bain, 1956; Williamson, 1985; Thorelli, 1986; Powell, 1987
			Сложности в измерении деятельности (результативности)	Barney, Ouchi, 1984
			Неприятие риска агентами	Grossman, Schapiro, 1987; McGuire, 1988; Davis, 1991; Martin, 1994
	Теория агентских отношений	Снижение издержек оппортунистического поведения	Агентские издержки на мониторинг и функционирование механизма взаимных обязательств	Jensen, Meckling, 1976; Barney, Ouchi, 1986
	Экономика трансакционных издержек	Снижение трансакционных издержек	Специфические трансакционные инвестиции	Williamson, 1975
	Эволюционная экономика	Технология и издержки обучения	Организационная кооперация для выживания во время радикальных технологических изменений	Schumpeter, 1934; Chandler, 1992; Nelson, 1993
Социология	Теория ресурсной зависимости	Издержки зависимости	Стратегические манипуляции с трансакциями и игровой подход	Evan, 1966; Jacobs, 1974; Benson, 1975; Pfeffer, Salancik, 1978; Aldrich, 1979; Reve, 1992; Schmidt, Kochan, 1977; Axelrod, 1984; Contractor, 1984; Jarillo, 1988; Hill, 1990; Grandori, 1991; Scharpf, 1993
			Степень межфирменной взаимозависимости	Van de Ven, Walker, Liston, 1979; Oliver, 1990

Окончание таблицы 1

Основные разделы	Теоретические направления	Основные характеристики	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
Социология	Теория ресурсной зависимости	Издержки зависимости	Сложность активов	Van de Ven, Walker, Liston, 1979; Killing, 1988; Osborn, Baughn, 1990
			Асимметрия в контроле ресурсов	Gray, 1987
			Типы зависимости: широта отношений	Alter, Hage, 1993
			Горизонтальная взаимозависимость (создание пула ресурсов)/ вертикальная взаимозависимость (трансферт ресурсов)	Pfeffer, Salancik, 1978; Aldrich, Whetten, 1981
	Институциональная теория	Социальные связи как основа выживания фирмы	Легитимизация	DiMaggio, 1986; Baum, Oliver, 1991
			Институциональное встраивание	Whitley, 1990; 1991; Grabner, 1993
	Социология организаций	Социальные связи как основа позиции фирмы	Социальное «встраивание»	Granovetter, 1983; 1985
			Культурное «встраивание»	Boisot, 1986; Hamilton, Zeile, Kim, 1990; Ring, 1993
	Радикальные и марксистские учения	Сети как властные структуры	Властные механизмы (элиты)	Moore, 1979; Whitt, 1980; Perucci, Potter, 1989
	Социальная психология	Теория социальных сетей	Достоинства/недостатки конкретной сетевой структуры в определенное время	Центральность позиции
Структурная эквивалентность				Burt, 1978; Gerlach, 1992; Lomi, Grandori, 1993
Анализ клик				Benassi, 1993
Биология	Экология популяций	Перспектива естественного отбора	Легитимизация	Carrol, Delacroix, Goodstein, 1990; Barley, Freeman, Hybels, 1991; Lomi, Grandori, 1993
			Общая участь (судьба)	Hannan, Freeman, 1977

Таблица 2

Теории фирмы, внесшие вклад в межфирменные сетевые исследования

Теория	Описание достоинств/недостатков	Вклад в понимание межфирменной кооперации	Авторы
Экономика транзакционных издержек (ТСЕ)	Снижение транзакционных издержек	Оппортунизм	Williamson, 1975; 1996; Kogut, Zander, 1992; Parkhe, 1993; Shelanski, Klein, 1995
		Побудительный механизм кооперации	Coase, 1993; Williamson, 1988; 1991; Kogut, 1988; Zajac, Olsen, 1993; Dyer, 1997; Madhok, 2002
		Защита, обеспеченная правами собственности	Osborn, Baughn, 1990; Hennart, 1991; Williamson, 1996; Poppo, Zenger, 1998; Argyris, Liebeskind, 1999
Ресурсный подход (ресурсная теория фирмы)	Доступ к внешним комплексным ресурсам	Ценные, редкие, плохо копируемые и заменяемые ресурсы	Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984; Rumelt, 1984; Winter, 1987; Barney, 1988; 1991; Prahalad, Hamel, 1990; Peteraf, 1993; Collis, Montgomery, 1995
		Обучение	Levinthal, March, 1993; Eisenhardt, Schoonhoven, 1996; Teece, Pisano, Shuen, 1997
		Механизмы координации	Malmgren, 1961; Silver, 1984; Langlois, 1992; Goshal, Moran, 1995; Ahuja, 2000
Эволюционная теория	Координация инновационного процесса	Обучение	Simon, 1956; 1987; Cyert, March, 1963; Nelson, Winter, 1982; Nelson, 1991; Ciborra, 1991; Oster, 1992; Powell, Koput, Smith-Doerr, 1996; Barnett, Burgelman, 1996; Zollo, Winter, 1999
		Механизмы координации	Allen, 1988; Dosi et al., 1988; Kogut, 1989; Dosi, Winter, Teece, 1992; Heide, Minner, 1992; Silverberg, Verspagen, 1994; Gulati, 1995; Foss, 1996; Saxton, 1997; Wade, 1996; Hagedoorn, Carayannis, Alexander, 2001
Подход, основанный на знаниях	Усиление знаний — ключевых ресурсов фирмы	Обучение в процессах, связанных со знаниями	Teece, 1980; Kogut, Zander, 1992; Foss, 1993; Nonaka, 1994; Nonaka, Takeuchi, 1995; Leonard-Barton, 1995; Inkpen, Crossan, 1995; Liebeskind, 1996; Edvinsson, Malone, 1997; Khanna, Gulati, Nohria, 1998; Krogh, Ichijo, Nonaka, 2000; Dyer, Nobeoka, 2000; Grant, Baden-Fuller, 2003
		Более высокий уровень организации заказов	Marshall, 1925; Nelson, Winter, 1982; Kogut, Zander, 1992
		Совместная специализация	Silver, 1984; Conner, 1991; Foss, 1996
		Внутреннее многообразие и возможности усваивания	Cohen, Levinthal, 1990; Spender, 1993; Grant, 1996; Kogut, 2000
		Исследование эксплуатации	Argyris, Schan, 1978; Fiol, Lyles, 1985; March, 1991; Langlois, 1992; Hagedoorn, Schakenraad, 1992; Osborn, Baughn, 1993; Lane, Lubatkin, 1998; Hagedoorn, Narula, 1996; Hagedoorn, Duysters, 2002
Отношенческий подход	Отношенческая/сетевая рента	Общие инвестиции. Ресурсы. Процесс распространения знаний. Управление	Dyer, Singh, 1998
		Возможности альянсов	Gulati, Lawrence, 1999; Kale, Singh, Perlmutter, 2000

ЛИТЕРАТУРА

- Авдашева С. Б. 2000. *Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия*. М.: ГУ–ВШЭ.
- Авдашева С. Б., Розанова Н. М., Поповская Е. В. 1998. *Вертикальные ограничения в российской экономике*. М.: ТЭИС, Экономический факультет МГУ.
- Гурков И. Б. 1997. *Адаптация промышленной фирмы*. М.: ГУ–ВШЭ.
- Дементьев В. Е. 1998. *Интеграция предприятий и экономическое развитие*. Препринт ЦЭМИ WP/98/038. М.: ЦЭМИ.
- Долгопятова Т. Г. 1995. *Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение*. М.: Дело.
- Катъкало В. С. 1999. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Экономика* (2): 21–38.
- Кузнецов П. В., Горобец Г. Г., Фоминых А. К. 2002. Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России. В сб.: *Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки*. М.: ГУ–ВШЭ: 28–79.
- Куц С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. 2002. Сетевой подход в маркетинге: российский опыт. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (1): 81–107.
- Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. 1999. *Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап*. Препринт ЦЭМИ WP/99/072. М.: ЦЭМИ.
- Мильнер Б. З. 1998. *Теория организаций*. Гл. 8. М.: ИНФРА–М.
- Радаев В. В. 1998. *Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. М.: Центр политических технологий.
- Стерлин А., Ардишвили А. 1991. Предпринимательские сети — новая форма организации межфирменного взаимодействия. *МЭ и МО* (4): 70–80.
- Третьяк О. А. 1997. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления. *Российский экономический журнал* (10): 74–81.
- Третьяк О. А. 2001. Историческая эволюция и новые ориентиры развития маркетинга. *Российский экономический журнал* (2): 59–67.
- Третьяк О. А., Шерешева М. Ю., Кеворков В. В. 2002. В сб.: *Рыночная политика предприятий*. Российская промышленность: институциональное развитие. М.: ГУ–ВШЭ: 112–134.
- Ahuja G. 2000. The duality of collaboration: Inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages. *Strategic Management Journal* 21 (Special issue on Strategic Networks): 317–343.
- Aldrich H. E. 1979. *Organizations and Environments*. Prentice-Hall: Englewood Cliffs, N. J.
- Aldrich H. E., Whetten D. A. (eds). 1981. Organization set, action set, and networks: Making the most of simplicity. In *Handbook of Organizational Design*. Oxford University Press: Oxford; 385–408.
- Allen P. 1988. Evolution, innovation and economics. In *Technical Change and Economic Theory*. Dosi G., Freeman C., Nelson R., Soete L. (eds). Pinter: London; 95–120.
- Alter C., Hage J. 1993. *Organizations Working Together*. Sage: London.
- Aoki M. 2000. *Information, Corporate Governance, and Institutional Diversity Competitiveness in Japan, the USA, and the Transitional Economies*. Oxford University Press: Oxford.
- Argyris C., Liebeskind J. 1999. Contractual commitments, bargaining power, and governance inseparability: Incorporating history into transaction cost theory. *Academy of Management Review* 24 (1): 49–63.
- Argyris C., Schön D. A. 1978. *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*. Reading: Addison-Wesley, MA.

- Axelrod R. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books Inc.: N. Y.
- Bain J. S. 1956. *Barriers to New Competition*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Barlett C., Goshal S. 1993. Beyond the M-form, towards a managerial theory of the firm. *Strategic Management Journal* 14 (Winter Special issue): 23–46.
- Barley S. R., Freeman J., Hybels R. C. 1991. *Strategic Alliances in Commercial Biotechnology*. EGOS Colloquium, Vienna.
- Barnett W. P., Burgelman R. A. 1996. Evolutionary perspectives on strategy. *Strategic Management Journal* 17 (1): 5–19.
- Barney J. B. 1988. Returns to bidding firms in mergers and acquisitions, reconsidering the relatedness hypothesis. *Strategic Management Journal* 9 (1): 71–78.
- Barney J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* 17 (1): 99–120.
- Barney J. B., Ouchi W. G. 1984. *Information Cost and Organizational Governance*. Manuscript, University of California, L. A.
- Barney J. B., Ouchi W. G. 1986. *Organizational Economics: Toward a New Paradigm for Understanding and Studying Organizations*. Jossey-Bass Publishers: San Francisco.
- Baum J. A., Oliver C. 1991. Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly* 36 (2): 187–218.
- Benassi M. 1993. *Dalla Gerarchia alla Rete: Modelli ed Esperienze Organizzative*. Etas: Milan.
- Benson J. K. 1975. The interorganizational network as a political economy. *Administrative Science Quarterly* 20 (2): 229–249.
- Blois K. J. 1972. Vertical quasi-integration. *Journal of Industrial Economics* 20 (3): 253–272.
- Boisot M. H. 1986. Markets and hierarchies in a cultural perspective. *Organization Studies* 7 (2): 135–158.
- Burt R. 1978. Cohesion versus structural equivalence as a basis for network sub-groups. *Sociological Methods and Research* 7: 189–212.
- Burt R. 1980. Cooptive corporate actor networks: A reconsideration of interlocking directorates involving American manufacturing. *Administrative Science Quarterly* 25 (4): 557–582.
- Burt R. 1983. *Corporate Profits and Cooptation*. Academic Press: N. Y.
- Carrol G. R., Delacroix J., Goodstein J. 1990. The political environments of organization: An ecological view. In *The Evolution and Adoption of Organizations*. Staw B. M., Cummings L. (eds). JAI Press: Greenwich, CN; 67–100.
- Chandler A. D., Jr. 1992. What is a firm? A historical perspective. *European Economic Review* 36 (3): 483–492.
- Chesbrough H. W., Teece D. J. 1996. When is virtual virtuous? Organizing for innovation. *Harvard Business Review* 74 (1): 65–73.
- Ciborra C. 1991. Alliances as learning experiments: Cooperation, competition and change in high-tech industries. In *Strategic Partnerships and the World Economy*. Mytelka L. (ed.). Pinter: London; 51–77.
- Coase R. H. 1937. The nature of the firm. *Economica* 4 (n. s.): 386–405.
- Cohen W. M., Levinthal D. A. 1990. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly* 35 (1): 128–152.
- Collis D., Montgomery C. 1995. Competing on resources: Strategy in the 1990's. *Harvard Business Review* 73 (4): 118–128.
- Conner K. R. 1991. A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm? *Journal of Management* 17 (1): 121–154.
- Contractor F. J. 1984. Strategies for structuring joint ventures: A negotiation planning paradigm. *Columbia Journal of World Business* (Summer): 30–39.
- Contractor F. J. 1999. Licensing compared with foreign equity investment and trading for US-based multinational firms. *Journal of Licensing Executives Society* 6: 1–10.

- Contractor F. J., Lorange P. 1988. *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington Books: Lexington, MA.
- Contractor F. J., Lorange P. 2002. *Cooperative Strategies and Alliances*. Elsevier Science Ltd.: Amsterdam.
- Cyert R., March J. 1963. *A Behavioral Theory of the Firm*. Prentice-Hall: Englewood Cliffs.
- Davis G. F. 1991. Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network. *Administrative Science Quarterly* 36 (4): 583–613.
- DiMaggio P. J. (ed.). 1986. Structural analysis of organizational field: A blockmodel approach. In *Research in Organizational Behavior*. Vol. 8. JAI Press: Greenwich, CN; 335–370.
- DiMaggio P. J., Powell W. 1983. The iron cage revisited: Industrial isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review* 48: 147–160.
- Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. 1988. *Technical Change and Economic Theory*. Pinter: London.
- Dosi G., Winter S. G., Teece D. J. 1992. Toward a theory of corporate coherence. In *Technology and Enterprise in Historical Perspective*. Dosi G., Giannetti R., Toninelli P. A. (eds). Clarendon Press: Oxford; 185–211.
- Dyer J. 1997. Effective interfirm collaboration: How firms minimize transaction costs and maximize transaction value. *Strategic Management Journal* 18 (7): 535–556.
- Dyer J., Nobeoka K. 2000. Creating and managing a high-performance knowledge sharing network: The Toyota case. *Strategic Management Journal* 21 (Special issue on Strategic Networks): 345–367.
- Dyer J., Singh H. 1998. The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage. *Academy of Management Journal* 23 (4): 660–679.
- Eccles R. 1981. The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behavior and Organization* 2 (4): 335–357.
- Edvinsson L., Malone M. S. 1997. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. Harper Business: N. Y.
- Eisenhardt K. M., Schoonhoven C. B. 1996. Resource-based view of strategic alliance formation: Strategic and social effects in entrepreneurial firms. *Organization Science* 7 (2): 136–150.
- Evan W. M. 1966. The organizations set: Towards theory of interorganizational design. In *Approaches to Organizational Design*. Thompson J. D. (ed.). Pittsburgh University Press: Pittsburgh; 173–191.
- Fiol C. M., Lyles M. A. 1985. Organizational learning. *Academy of Management Review* 10 (4): 803–813.
- Forsgren M., Hagg I., Hakansson H., Johansson J., Mattsson L.-G. 1995. *Firms in Networks. A New Perspective on Competitive Power*. ACTA, 38. Almqvist & Wiksell International: Stockholm.
- Foss N. J. 1993. More on Knight and the theory of the firm. *Managerial and Decision Economics* 14 (3): 269–276.
- Foss N. J. 1996. Knowledge-based approaches to the theory of the firm: Some critical comments. *Organization Science* 7 (5): 470–476.
- Freeman C. 1991. Networks of innovators: A synthesis of research issues. *Research Policy* 20 (5): 499–514.
- Gerlach M. L. 1992. The Japanese corporate network: A blockmodel analysis. *Administrative Science Quarterly* 37 (1): 105–139.
- Ghoshal S., Moran P. 1995. Bad for practice: A critique of the transaction cost theory. *Academy of Management* 21 (1): 13–47.
- Grabher G. 1993. Rediscovering the social in the economics of interim relations. In *The Embedded Firm — On the Socioeconomics of Industrial Networks*. Grabher G. (ed.). Routledge: London, N. Y.; 1–32.
- Grandori A. 1991. Negotiating efficient organization forms. *Journal of Economic Behavior and Organization* 16: 319–340.
- Grandori A., Soda G. 1995. Inter-firm networks: Antecedents, mechanisms and forms. *Organization Science* 16 (2): 183–214.

- Granovetter M. 1983. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* **87** (1): 1360–1380.
- Granovetter M. 1985. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* **91**: 481–510.
- Grant R. 1996. Prospering in dynamically-competitive environments: Organizational capability as knowledge integration. *Organization Science* **7** (4): 375–387.
- Grant R., Baden-Fuller C. 2003. The knowledge-based view of strategic alliance formation: Knowledge accessing versus organizational learning. In *Cooperative Strategies and Alliances*. Contractor F., Lorange P. (eds). Elsevier Science Ltd.: Amsterdam.
- Gray B. 1987. Condition facilitating interorganizational collaboration. *Human Relations* **38** (10): 911–936.
- Grossman G., Schapiro C. 1987. Dynamic R&D competition. *Economic Journal* **97** (386): 372–387.
- Gulati R. 1995. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. *Academy of Management Journal* **38** (1): 85–112.
- Gulati R., Lawrence P. 1999. Organizing vertical networks: A design perspective. Paper presented at the *Strategic Management Journal* Special issue Conference, Northwestern University.
- Hagedoorn J. 1995. A note on international market leadership networks of strategic technology partnering. *Strategic Management Journal* **16** (3): 241–250.
- Hagedoorn J. 2002. Inter-firm R&D partnerships: An overview of major trends and patterns since 1960. *Research Policy* **31** (4): 477–492.
- Hagedoorn J., Carayannis E., Alexander J. 2001. Strange bedfellows in the personal computer industry: Technology alliances between IBM and Apple. *Research Policy* **30** (5): 837–849.
- Hagedoorn J., Duysters G. 2002. Learning in dynamic inter-firm networks: The efficacy of multiple contacts. *Organization Science* **23** (4): 525–548.
- Hagedoorn J., Narula R. 1996. Choosing organizational modes of strategic technology partnering: International and sectoral differences. *Journal of International Business Studies* **27** (2): 265–284.
- Hagedoorn J., Schakenraad J. 1992. Leading companies and networks of strategic alliances in information technologies. *Research Policy* **21** (2): 163–190.
- Hamilton G., Zeile W., Kim W. J. 1990. The network structure of east asian economies. In *Capitalism in Contrasting Cultures*. Clegg S., Redding S., Cartuer M. (eds). De Gruyter: Berlin; 105–129.
- Handy C. 1992. Balancing corporate power: A new Federalist paper. *Harvard Business Review* **70** (6): 59–72.
- Hannan M. T., Freeman J. 1977. The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology* **82** (5): 929–964.
- Harbison J., Pekar P. 1997. *Smart Alliances*. Booz-Allen & Hamilton: N. Y.
- Heide J., Miner A. 1992. The shadow of the future: Effects of anticipated interaction and frequency of contacts on buyer-seller cooperation. *Academy of Management Journal* **35** (2): 265–291.
- Hennart J. F. 1991. The transactions costs theory of joint ventures: An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States. *Management Science* **37** (4): 483–497.
- Hill C. W. L. 1990. Cooperation opportunism and the invisible hand: Implications for transaction cost theory. *Academy of Management Review* **15** (3): 500–513.
- Imai K. 1989. Evolution of Japan's corporation and industrial networks. In *Industrial Dynamics*. Carlsson B. (ed.). Kluwer Academic Publishers: Boston.
- Inkpen A. C., Crossan M. M. 1995. Believing is seeing: Joint ventures and organization learning. *California Management Review* **39** (1): 123–140.
- Jacobs D. 1974. Dependence and vulnerability: An exchange approach to the control

- of organizations. *Administrative Science Quarterly* **19** (1): 44–59.
- Jarillo J. C. 1988. On strategic networks. *Strategic Management Journal* **9** (1): 31–41.
- Jensen M. C., Meckling W. H. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* **3** (4): 305–360.
- Kale P., Singh H., Perlmutter. 2000. Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. *Strategic Management Journal* **21** (3): 217–237.
- Katz M. L. 1986. An analysis of cooperative research and development. *Rand Journal of Economics* **17** (4): 527–543.
- Khanna T., Gulati R., Nohria N. 1998. The dynamics of learning alliances: Competition, cooperation and scope. *Strategic Management Journal* **19** (3): 193–210.
- Killing P. 1988. Understanding alliances: The role of task and organizational complexity. In *Cooperative Strategies in International Business: Joint Ventures and Technology Partnerships between Firms*. Contractor F. J., Lorange P. (eds). Lexington Books: Lexington, MA; 55–67.
- Kogut B. 1988. Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal* **9** (4): 319–332.
- Kogut B. 1989. The stability of joint ventures: Reciprocity and competitive rivalry. *Journal of Industrial Economics* **38** (2): 183–193.
- Kogut B. 2000. The network as knowledge: Generative rules and the emergence of structure. *Strategic Management Journal* **21** (3): 405–425.
- Kogut B., Zander U. 1992. Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. *Organization Science* **3** (3): 383–397.
- Krogh G. F. von, Ichijo K., Nonaka I. 2000. *Enabling Knowledge Creation: How to Unlock the Mystery of Tacit Knowledge and Release the Power of Innovation*. Oxford University Press: Oxford.
- Krogh G. F. von, Roos J., Slocum K. 1994. An essay on corporate epistemology. *Strategic Management Journal* **15** (Summer Special issue): 53–73.
- Krogh G. F. von, Roos J. 1995. *Organizational Epistemology*. St. Martins Press: London.
- Lane P. J., Lubatkin M. 1998. Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal* **19** (5): 461–477.
- Langlois R. N. 1992. External economics and economic progress: The case of microcomputer industry. *Business History Review* **66** (1): 1–50.
- Leonard-Barton D. 1995. *Wellsprings of Knowledge: Building and Sustaining the Sources of Innovation*. Harvard Business School Press: Boston, MA.
- Levinthal D., March J. G. 1993. The myopia of learning. *Strategic Management Journal* **14** (Special issue: Organizations, Decision Making and Strategy): 95–112.
- Liebeskind J. P. 1996. Knowledge, strategy, and the theory of the firm. *Strategic Management Journal* **17** (2): 93–107.
- Lomi A., Grandori A. 1993. *The Network Structure of Inter-Organizational Communities: Preliminary Evidence from a Study of Inter-Firm Relations in the Southern Italian Mechanical Industry*. European Science Foundation Conference, Berlin.
- Madhok A. 2002. Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production. *Strategic Management Journal* **23** (7): 535–550.
- Malmgren H. B. 1961. Information, expectations and the theory of the firm. *Quarterly Journal of Economics* **75** (3): 399–421.
- March J. 1991. Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science* **2** (1): 71–87.
- Mariti P., Smiley R. H. 1983. Co-operative agreements and the organization of industry. *Journal of Industrial Economics* **31** (4): 437–451.

- Marshall A. 1925. *Principles of Economics*. MacMillan: London.
- Martin S. 1994. Private and social incentives to form R&D joint ventures. *Review of Industrial Organization* 9: 157–171.
- Mason E. S. 1939. Price and production policies of large-scale enterprises. *American Economic Review* 29 (1): 61–74.
- McGuire J. B. 1988. Agency theory and organizational analysis. *Managerial Finance* 14 (4): 6–9.
- Miles R. E., Snow C. C., Mathews J. A., Coleman H. J. 1997. Organizing in the knowledge area: anticipating the cellular form. *Academy of Management Executive* 11 (4): 7–20.
- Moore D. 1979. The structure of a national elite network. *American Sociological Review* 44: 673–692.
- Nelson R. 1991. Why do firms differ, and how does it matter? *Strategic Management Journal* 12 (Winter Special issue): 61–74.
- Nelson R. 1993. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford University Press: Oxford.
- Nelson R., Winter S. G. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Nohria N., Eccles R. G. (eds). 1992. *Networks and Organizations*. Harvard Business School Press: Boston, MA.
- Nonaka I. 1994. A dynamic theory of organizational knowledge creation. *Organization Science* 5 (1): 14–37.
- Nonaka I., Takeuchi H. 1995. *The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press: Oxford.
- Ohmae N. 1989. The global logic of strategic alliances. *Harvard Business Review* 67 (2): 143–154.
- Oliver C. 1990. Determinants on interorganizational relationships: Integration and future directions. *Academy of Management Review* 15 (2): 241–265.
- Osborn R., Baughn C. C. 1990. Forms of interorganizational governance for multinational alliances. *Academy of Management Journal* 33 (3): 503–519.
- Osborn R., Baughn C. C. 1993. Societal considerations in the global technological development of economic institutions: The role of strategic alliances. In *Research in the Sociology of Organizations*. Bacharach S. B. and Associates (eds). JAI Press: Greenwich, CT; 113–150.
- Oster S. 1992. *Modern Competitive Analysis*. Oxford University Press: Oxford.
- Oxley J. E. 1999. Institutional environment and the mechanisms of governance: The impact of intellectual property protection on the structure of interfirm alliances. *Journal of Economic Behavior and Organization* 38: 283–309.
- Parkhe A. 1993. Strategic alliance structuring: A game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation. *Academy of Management Journal* 36 (4): 794–829.
- Penrose E. T. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Blackwell: Oxford.
- Perucci R., Potter H. R. 1989. *Networks of Power*. De Gruyter: Berlin.
- Peteraf M. A. 1993. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal* 14 (3): 179–191.
- Pfeffer J., Salancik G. R. 1978. *The External Control of Organizations — A Resource Dependence Perspective*. Harper & Row: N. Y.
- Pisano G., Teece D. J. 1989. Collaborative arrangements and global technology strategy: Some evidence from the telecommunications equipment industry. In *Research on Technological Innovation, Management and Policy*. Rosenblum R. (ed.). JAI Press: Greenwich, CT; 227–256.
- Poppo L., Zenger T. 1998. Testing alternative theories of the firm: Transaction cost, knowledge-based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services. *Strategic Management Journal* 19 (10): 853–877.
- Powell W. 1987. Hybrid organizational arrangements: New forms of transitional deve-

- lopment? *California Management Review* 29 (4): 67–87.
- Powell W., Koput K., Smith-Doerr L. 1996. Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly* 41 (1): 116–145.
- Prahalad C. K., Hamel G. 1990. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review* 68 (3): 79–91.
- Reve T. (ed.). 1992. Horizontal and vertical alliances in industrial marketing channels. *Advances in Distribution Channel Research*. JAI Press: Greenwich, CT; 235–257.
- Richardson G. B. 1971. The organization of industry. *The Economic Journal* 82 (327): 883–896.
- Ring P. S. 1993. *Processes Facilitating Reliance on Trust in Inter-Organizational Networks*. European Science Foundation Conference, Berlin.
- Rumelt R. 1984. Towards a strategic theory of the firm. In *Competitive Strategic Management*. Lamb R. (ed.). Prentice Hall: Englewood Cliffs, N. J.; 556–570.
- Saxton T. 1997. The effects of partner and relationship characteristics on alliance outcomes. *Academy of Management Journal* 40 (2): 483–498.
- Scharpf F. W. (ed.). 1993. *Games in Hierarchies and Networks*. Campus: Frankfurt.
- Schmidt S. M., Kochan T. A. 1977. Interorganizational relationships: Patterns and motivations. *Administrative Science Quarterly* 22: 220–234.
- Schumpeter J. A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Science, Technology and Industry Outlook*. 2002. OECD: Washington, DC.
- Shan W. 1990. An empirical analysis of organizational strategies by entrepreneurial high-technology firms. *Strategic Management Journal* 11 (2): 129–139.
- Shelanski H. A., Klein P. 1995. Empirical research in transaction cost economics: A review and assessment. *Journal of Law, Economics, and Organization* 11 (2): 335–361.
- Silver M. 1984. *Enterprise and the Scope of the Firm*. Martin Robertson: Oxford.
- Silverberg G., Verspagen B. 1994. Learning, innovation and economic growth: A long-run model of industrial dynamics. *Industrial and Corporate Change* 3 (1): 199–223.
- Simon H. 1956. Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review* 63: 129–138.
- Simon H. 1987. Satisficing. In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol. 1. Eatwell J., Millgate M., Newman P. (eds). Palgrave: London; 243–245.
- Spender J. C. 1993. Constestable markets and the theory of industry structure — a review article. *Journal of Management Studies* 30 (Special issue): 11–29.
- Stern L. W., Reve T. 1980. Distribution channels as political economics: A framework for comparative analysis. *Journal of Marketing* 44 (1): 52–64.
- Teece D. J. 1980. Economies of scope and the scope of the enterprise. *Journal of Economic Behavior and Organization* 1: 223–247.
- Teece D. J., Pisano G., Shuen A. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal* 18 (7): 509–533.
- Thorelli H. B. 1986. Networks: Between markets and hierarchies. *Sloan Management Review* 7 (1): 37–51.
- Trendsetter Barometer*. 1998. Coopers & Lybrand.
- Van de Ven A. H., Walker G., Liston J. 1979. Coordination patterns within an interorganizational network. *Human Relations* 32 (1): 19–36.
- Volberda H. W. 1998. *Building the Flexible Firm*. Oxford University Press: Oxford.
- Vonortas N. S. 1994. Inter-firm cooperation with imperfectly appropriable research. *International Journal of Industrial Organization* 12 (3): 413–435.
- Wade J. 1996. A community-level analysis of sources and rates of technological variation in the microprocessor market. *Academy of Management Journal* 39 (5): 1218–1244.

- Wernerfelt B. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal* 5 (2): 171–180.
- Whitley R. D. 1990. East Asian enterprise structures and the comparative analysis of forms of business organization. *Organization Studies* 11 (1): 47–74.
- Whitley R. D. 1991. The social construction of business systems in East Asia. *Organization Studies* 12 (1): 1–28.
- Whitt J. A. 1980. Can capitalists organize themselves? In *Power Structure Research*. Domhoff G. W. (ed.). Sage: Beverly Hills, CA; 97–113.
- Whittington R., Mayer M. 1997. Beyond of behind the M-form: The structures of European business. In *Strategy, Structure and Style*. Thomas H., O'Neal D., Chertman M. (eds). John Wiley & Sons: N. Y.
- Williamson O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*. Free Press: N. Y.
- Williamson O. E. 1981. The economics of organization: The transaction cost approach. *American Journal of Sociology* 87 (3): 548–577.
- Williamson O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press: N. Y.
- Williamson O. E. 1988. Technology and transaction cost economics. *Journal of Economic Behavior and Organization* 10: 355–363.
- Williamson O. E. 1991. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36 (2): 269–296.
- Williamson O. E. 1996. The fading boundaries of the firm: Comment by O. E. Williamson. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152 (1): 85–88.
- Winter S. G. 1987. Knowledge and competence as strategic assets. In *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*. Teece D. J. (ed.). Harper and Row: N. Y.; 159–184.
- Zajac E., Olsen C. 1993. From transaction cost to transaction value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies. *Journal of Management Studies* 30 (1): 131–145.
- Zollo M., Winter S. 1999. *From Organizational Routines to Dynamic Capabilities*. Working Paper, University of Pennsylvania.

Статья поступила в редакцию
22 августа 2003 г.