

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕЙ: ТЕОРИИ И МОДЕЛИ

Р. Г. Пожидаев

Воронежский государственный университет

Поступила в редакцию 17 октября 2010 г.

Аннотация: в статье рассматриваются основные теории развития межфирменных сетей, а также критические точки зрения, связанные с оценкой соответствия теорий практике бизнеса. Для подтверждения или опровержения теоретических подходов приведены результаты эмпирических исследований, выполненных в целях проверки обоснованности концепций и моделей процесса развития межфирменных сетей.

Ключевые слова: межфирменная сеть, теория стадий, теория состояний, теория присоединения, модель стадий роста, взаимоотношения.

Abstract: in this article are considered the main theories of inter-firm network development and also critical point of views connected with evaluation of the theories congruence to business practice. For acknowledgment or disclaimer of the theoretical approaches are adduced results of empirical studies, which are executed in purpose of examination of concepts and models of inter-firm network development process validity.

Key words: inter-firm network, stages theory, states theory, joinings theory, growth-stages model, inter-relation.

Развитие межфирменных отношений, рост числа и разнообразия форм сетевых организаций определяют необходимость поиска эффективных моделей развития межфирменных сетей и выявления факторов, которые влияют на их успех. Сложность рассматриваемого объекта и существование разных точек зрения на понимание его сущности привели к формированию нескольких теоретических подходов к объяснению процесса развития межфирменных сетей.

Основные подходы к пониманию данного процесса можно классифицировать в три категории: теорию стадий, теорию состояний и теорию присоединения.

Теория стадий фокусируется на последовательном процессе эволюционных изменений в межфирменных сетях, развитие которого происходит за счет роста числа взаимных обязательств партнеров по предоставлению ресурсов для обеспечения совместной деятельности.

В противоположность этому теория состояний рассматривает процесс развития межфирменных сетей как череду определяемых стратегией действий партнеров по обмену ресурсами и знаниями, которые, тем не менее, происходят неструктурированно и непредсказуемо.

Наконец, теория присоединения определяет развитие как процессы позиционирования компаний при входе в сеть, их репозиционирования в

зависимости от изменения состава партнеров и их роли в сети и выхода из сети.

Рассмотрим основные положения этих теорий.

Теория стадий. Благодаря логичности и широкому распространению аналогичных моделей в экономике и других сферах знания теория стадий является наиболее популярным подходом к пониманию процесса развития межфирменных сетей.

Существуют две концепции теории стадий – концепция жизненного цикла (Портер, Уттербэк, Иэстон, Куинн, Кэмерон и др.) и концепция стадий роста (Форд, Россон, Двайер, Ларсон, Кэнтер, Уилсон, Хэйде и др.). Впрочем, они весьма схожи и не содержат принципиальных отличий.

Первая группа моделей теории стадий – это модели жизненного цикла, которые базируются на аналогии жизненному циклу организма и рассматривают процесс изменений как состоящий из определенного числа неизменных стадий рождения, роста, зрелости и заката. Данная модель идентична другим экономическим моделям, например, жизненного цикла продукта, жизненного цикла организации, модели изменения отрасли. Ее смысл заключается в представлении процесса развития как запрограммированного, предполагающего, что развивающаяся сущность лежит в основе и регулирует процесс изменений, движет его от начальной точки к последующим, которые при этом формируются на предыдущих стадиях.

Те же позиции отстаивают и сторонники концепции стадий роста, рассматривая процесс развития взаимоотношений и взаимозависимостей в межфирменных сетях как последовательность инкрементальных (прирастающих) и неизбежных этапов. Эта концепция сформирована исследователями, преимущественно разделяющими маркетинговый подход к пониманию сетевых организаций (Гронрос, Равальд, Улага, Уилсон, Янтра, Уолтер, Хаканссон, Верани и др.). В его основе лежит предположение о том, что взаимоотношения являются ресурсами, способными создавать ценность.

Модели стадий роста активно разрабатывались в 1980–1990-х гг.¹ Все модели стадий роста во многом похожи, прежде всего, последовательным характером стадий и обоснованием разделения по стадиям в зависимости от степени развития обязательств по предоставлению ресурсов. Основные различия между ними – в числе стадий и описании каждой из них.

Несмотря на то, большинство моделей основаны на теоретических предпосылках из разных областей экономической мысли (таких, как теория социального обмена, институциональная экономическая теория, теория отношенческих контрактов и др.) и отражают многомерность сетевых организаций, они имеют ограничения по ряду критериев:

- все исследования динамики развития межфирменных отношений построены на анализе парных связей, хотя сами авторы соглашались с преобладанием многосторонних отношений, особенно в международных сетевых организациях²;
- модели не учитывают роль культурного изменения в процессе развития сетевых организаций, что также важно в международном бизнесе.
- модели (на момент их разработки) имели весьма узкую эмпирическую базу, к тому же исследования проводились на протяжении короткого периода времени (как правило, не более одного года), что также не позволяет считать их проверенными на практике.

Всё это привело к обоснованной критике как отдельных моделей стадий роста, так и теории стадий в целом.

¹ См., например: Dwyer F. R., Schurr P. H., Oh S. Developing buyer-seller relationships // *Journal of Marketing*. 1987. Vol. 51. P. 11–27; Ford D. The development of buyer-seller relationships in industrial markets // *European Journal of Marketing*. 1980. Vol. 5, № 6. P. 339–354; Kanter R. Collaborative advantage: the art of alliances // *Harvard Business Review*. 1994. July–August. P. 96–108.

² См., например: Hakansson H., Johanson J. Dyadic business relationships within a business network context // *Journal of Marketing*. 1994. Vol. 58. P. 1–15.

Прежде всего сомнение вызывает основная идея теории о том, что процесс развития межфирменных сетей представляет собой последовательность predetermined стадий. Последующие исследования сетевых организаций показали, что процесс их развития весьма сложен и непредсказуем, а межфирменные отношения редко происходят как четко определенный процесс развития шаг за шагом. Основной причиной этого несоответствия является комплексный характер организации межфирменных сетей, где изменения – результат множества причинно-следственных связей. Кроме того, партнерство часто означает координацию деятельности и взаимную поддержку на основе неформальных соглашений, что повышает непредсказуемость развития и усложняет анализ интеграционных образований.

Еще один повод для критики теории стадий связан с недостаточным объяснением факторов, причин и условий для перехода от одной стадии к другой.

Наконец, практика бизнеса показывает, что далеко не всегда попытки создать или развить межфирменную сеть бывают удачными, что также не позволяет говорить о неизбежном движении по стадиям роста.

Теория состояний. Теория состояний сформировалась позднее, в 1990-х гг., причем в ее развитии приняли участие авторы, которые ранее разработали собственные модели стадий роста, но, учитывая отмеченные выше недостатки теории стадий, попытались найти другое объяснение процессу развития межфирменных сетей (Форд, Россон, Хаканссон и др.).

Теория состояний представляет процесс изменений как стратегически определенную, но непредсказуемую эволюцию состояний (форм), где партнеры «движутся от одного состояния к другому в произвольной манере» [1, с. 70].

В противоположность термину «стадия», понятие «состояние» в данном контексте выражает идею, что состояние сети в определенный момент развития есть одно из нескольких возможных, т.е. процесс изменения межфирменных сетей не обязательно упорядочен и прогрессивен.

Практика деятельности межфирменных сетей действительно показывает, что их развитие часто происходит без прямой аналогии с жизненным циклом как биологическим процессом. Например, сеть может быстро перейти от состояния зрелости или разрушения к росту – в случае приобретения или разработки стратегическим центром новой технологии, что может означать привлечение новых

партнеров и отказ от продолжения совместной деятельности с существующими. Кроме того, межфирменные сети могут долго находиться в стадии роста. Так, глобальные распределительные системы (Global Distribution Systems, GDS), объединяющие авиаперевозчиков, туристические компании, сети отелей и другие компании сферы услуг, появились в начале 1990-х и росли примерно 15 лет (в некоторых случаях рост продолжается до сих пор) за счет включения новых участников и расширения масштабов деятельности.

Однако и эта теория подвергается критике. Прежде всего теория состояний в целом признает существование стадий, но рассматривает процесс развития не как последовательный и предопределенный, а как случайный. Другими словами, если в теории стадий мы можем представить процесс развития как линейный, то здесь мы имеем дело с беспорядочным движением по стадиям вперед и назад. Отойдя от логики теории стадий, теория состояний лишь констатирует реальное положение дел, но не объясняет причин, факторов и условий развития или упадка сетевых организаций.

Теория присоединения. Теория присоединения основана на принципиально ином подходе к пониманию процесса развития межфирменных сетей. Главная идея автора этой теории Ганса Торелли [2] заключается в том, что процесс развития бизнес-сети приводится в движение тем, что происходит на старте, т.е. вход в сеть оказывает основное влияние на дальнейшую динамику изменений. В целом, процесс изменений в сетевых организациях включает три этапа: позиционирование, репозиционирование и выход участников из сети.

При входе в сеть новый партнер сталкивается со стратегическим вызовом позиционирования внутри сети. Позиция формируется временем вступления и обязательствами, которые принимает на себя новый участник. В дальнейшем степень выполнения обязательств и способности к развитию взаимоотношений внутри и вне сети, а также появление новых участников, приводят к репозиционированию, которое может означать как усиление роли (расположение в «стратегических узлах» сети), так и ослабление значения в деятельности интеграционного образования. Процесс выхода включает анализ положения в сети, издержек и выгод выхода из сети и/или присоединения к другой сети.

Эта теория изначально не имела эмпирической базы и критиковалась за узкий подход к объяснению процесса развития межфирменных сетей. Основной недостаток теории присоединения за-

ключается в том, что, несмотря на принципиальную значимость динамики взаимодействия партнеров в деятельности сетевых организаций, в ней не объяснен механизм управления сетью и нет четко определенных взаимозависимостей между процессами позиционирования, репозиционирования и выхода и развитием бизнес-сети.

В целом, хотя каждая из теорий обладает собственной логикой понимания процесса развития межфирменных сетей, наличие обоснованных критических точек зрения не позволяет считать, что подробно и глубоко определены и описаны модели развития, соответствующие реальной практике деятельности сетевых организаций.

Эмпирические исследования теорий развития межфирменных сетей. Основные теории, концепции и модели развития межфирменных сетей были сформированы в 1980–1990-е гг. В дальнейшем разработка теоретической базы преимущественно была связана с объединением различных моделей стадий роста в поисках оптимальной, а также попытками объединить теорию стадий и теорию состояний, несмотря на принципиально разное понимание сущности процесса развития сетевых организаций. Кроме того, исследования на рубеже веков и в первом десятилетии XXI в. были нацелены на эмпирическое подтверждение теорий развития межфирменных сетей и моделей стадий роста.

Отдельно стоит отметить исследование международных австралийских и китайских межфирменных сетей, проведенное в 1998–1999 гг. Джерри Бэтонда и Чэдом Перри [3, 4]. Оно было направлено на подтверждение трех теорий развития межфирменных сетей, а также изучение влияния культурных факторов на процесс развития сетевых организаций. Кроме того, исследователи хотели выяснить, зависит ли процесс развития от отрасли или сферы бизнеса.

Джерри Бэтонда и Чэд Перри проделали большую методологическую работу по объединению моделей стадий роста³ и на их основе сформировали собственную модель [3], в которой попытались четко и полно описать отношения партнеров на каждом этапе жизненного цикла сети (см. таблицу).

Эмпирическая часть исследования⁴ показала, что только в двух из 15 анализируемых сетевых

³ Были объединены шесть моделей, разработанных в 1980–1990-х гг. Фордом, Двайером, Ларсоном, Кэнтером, Уилсоном и Хэйде.

⁴ В ходе исследования были изучены процессы развития 15 международных сетевых организаций и проведены 24 интервью с руководителями компаний – участников межфирменных сетей.

Объединенная модель стадий роста, разработанная Дж. Бэтонда и Ч. Перри

Стадия	Основная деятельность, соответствующая данной стадии
<i>Стадия 1.</i> Процессы поиска связей	Поиск и изучение потенциальных партнеров. Оценка потенциальных партнеров на основе изучения экономических и социальных аспектов. Взаимные обязательства на данной стадии не возникают
<i>Стадия 2.</i> Процессы начального этапа отношений	Изучение и сравнение целей и совместимости партнеров. Определение степени межфирменной активности партнеров. Отбор партнеров на основе оценки их долгосрочной совместимости, общих целей и задач
<i>Стадия 3.</i> Процессы развития отношений	Совместное планирование деятельности, ответственности и взаимоотношений. Совместное планирование действий по разработке товаров и услуг. Оценка отношений с целью последующей оптимизации взаимных обязательств в исполнительской деятельности. Рост взаимозависимости через достижение взаимных выгод. Создание ценности за счет синергетической комбинации сильных сторон партнеров. Взаимные обязательства по ресурсам минимальны
<i>Стадия 4.</i> Процессы сохранения отношений	Развитие межорганизационной адаптации. Интеграция операционной деятельности и стратегий. Рост объема обязательств по ресурсам и признание важности взаимных выгод через утверждение процессов разрешения конфликтов. Долгосрочная рентабельность на основе взаимной поддержки и доверия. Внутренняя система мониторинга на основе оценки поведения и самоконтроля. Развитие процесса согласования на основе соглашений, переговоров и самоконтроля
<i>Стадия 5.</i> Процессы разрушения отношений	Разрушение отношений как следствие отсутствия общих интересов. Анализ издержек и выгод продолжения деятельности в составе сети. Развитие стратегии постепенного взаимного аннулирования отношений

организациях процесс развития проходил в соответствии со стадиями роста. В остальных случаях он протекал непредсказуемо, с произвольными переходами между стадиями. При этом результаты интервьюирования показали, что руководство компаний, входящих в межфирменные сети, рассматривает как желаемый именно процесс развития по стадиям роста, но динамичное окружение заставляло их отступать от этих намерений.

В ходе исследования были обнаружены существенные различия в национальных моделях менеджмента и культуре ведения бизнеса в странах азиатско-тихоокеанского региона, тем не менее эти факторы не оказали существенного влияния на процесс развития международных сетевых организаций. При наличии большего стремления к упорядоченному развитию со стороны межфирменных сетей со стратегическим центром в Австралии⁵ они также столкнулись со сложностями роста и не избежали непредвиденных изменений.

Кроме того, исследователи выяснили, что отрасль, и даже сфера бизнеса (промышленность или

сфера услуг) не влияют на процесс развития межфирменных сетей.

Наконец, было выявлено несоответствие теории присоединения реально протекающим процессам развития межфирменных сетей.

Изучение европейских международных сетевых организаций с участием партнеров из развивающихся стран (Мексики, Перу, Никарагуа, Ямайки, Китая, Бразилии, Украины и др.), проведенное в 1999 г. [5], также подтвердило нелинейный характер их развития. Исследователи предположили, что непредсказуемость развития обусловлена сложностью достижения сплоченности, взаимной поддержки и выполнения обязательств по предоставлению ресурсов.

В целом, анализ деятельности международных межфирменных сетей, особенно с участием партнеров из развивающихся стран, подтвердил, что процесс их развития в подавляющем большинстве случаев происходит непредсказуемо.

Исследования, проведенные в странах Европы и США, имеющих относительно длительную историю развития межфирменных сетей и региональных промышленных систем (прежде всего, в Италии, Германии и Нидерландах), выявили больше

⁵ Оба случая линейного развития по стадиям относились к австралийским сетевым организациям.

случаев соответствия теории стадий роста⁶. Однако практически все авторы отмечали многофакторный характер развития сетевых организаций и пришли к выводу о более сложном процессе фактических изменений по сравнению с его линейным представлением в теории стадий.

Наконец, эмпирические исследования отдельных моделей стадий роста подтвердили лишь то, что они оправданы как упрощенное и приближительное описание процесса развития межфирменных сетей.

Например, исследование модели стадий роста, разработанной Двайером, Шурром и Охом [6], проведенное в 2005 г. Уэсли Джонстоном и Энжелой Хаусман [7], подтвердило непредсказуемый характер развития межфирменных сетей. По его результатам был сделан вывод, что на развитие сетей влияет гораздо больше факторов, чем это считалось ранее, – в частности, сила и сложный (непарный) характер связей, наличие разных типов отношений в сети, сложные механизмы координации и компенсации.

Другое исследование, проведенное в 2008 г. в США, было основано на модели Ларсона [8]. Несмотря на его узкий фокус⁷ и в целом подтверждение соответствия выбранной модели практике развития анализируемой группы предприятий, авторы также отметили сложный и многовариантный характер процесса изменений в межфирменных сетях [9].

Анализ теоретических и эмпирических исследований процесса развития межфирменных сетей позволяет сделать следующие выводы:

1. Существующая теоретическая база позволяет понять сущность процесса развития межфирменных сетей, но не предоставляет его исчерпывающего, глубокого объяснения. Ни один из трех подходов к пониманию развития межфирменных сетей не учитывает всех факторов, оказывающих влияние на реальные процессы изменений в сетевых организациях.

2. На данный момент в качестве основы дальнейших теоретических и эмпирических изучений

рассматриваются теория стадий и теория состояний.

Теория состояний наиболее близка практике деятельности сетевых организаций, но лишь констатирует непредсказуемый характер процесса развития межфирменных сетей, не объясняя его причин и условий.

Попытки определить оптимальную модель стадий роста межфирменных сетей, равно как и объединить теорию стадий и теорию состояний, пока не увенчались успехом.

Теория присоединения по результатам проведенных исследований подтверждения не получила.

3. Эмпирические исследования показали:

- стремление межфирменных сетей к упорядоченному процессу развития одновременно с малой вероятностью его осуществления, как следствие сложного и многофакторного характера деятельности интеграционных образований;

- преобладание случайного, непредсказуемого характера процесса развития, особенно для международных сетевых организаций, включающих партнеров из развивающихся стран;

- разнообразие характера, типов и силы отношений и взаимозависимостей в сетевых организациях, что затрудняет анализ их деятельности и разработку обобщающих моделей развития.

Учитывая актуальность данной области исследований, очевидно, что необходимы дальнейшие лонгитюдные масштабные исследования межфирменных сетей с учетом возможно большего числа факторов и условий их развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ford D.* The relationships between export manufacturers and their overseas distributors / D. Ford, P. J. Rosson. – N.Y. : Praeger, 1982.

2. *Thorelli H. B.* Networks : between markets and hierarchies / H. B. Thorelli // *Strategic Management Journal*. – 1986. – Vol. 7, N 1. – P. 37–51.

3. *Batonda G.* Approaches to relationship development processes in inter-firm networks / G. Batonda, Ch. Perry // *European Journal of Marketing*. – 2003. – Vol. 37, N 10. – P. 1457–1484.

4. *Batonda G.* Influence of culture on relationship development processes in overseas Chinese/ Australian networks / G. Batonda, Ch. Perry // *European Journal of Marketing*. – 2003. – Vol. 37, N 11/12. – P. 1548–1574.

5. *Ghuri P.* Using networks to solve export-marketing problems of small and medium sized firms from developing countries / P. Ghuri, C. Lutz, G. Tesfom // *European Journal of Marketing*. – 2003. – Vol. 37, N 5/6. – P. 728–752.

⁶ См., например: *Elg U.* Inter-firm market orientation : Its significance and antecedents in distribution networks // *Journal of Marketing Management*. 2002. Vol. 18, N 7/8. P. 633–655; *Fuller-Love N., Thomas E.* Networks in small manufacturing firms // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2004. Vol. 11. N 2. P. 244–253; *Hagedoorn J., Duysters G.* Learning in dynamic inter-firm networks: The efficiency of multiple contacts // *Organization Science*. 2002. Vol. 23. N 4. P. 525–548.

⁷ Для исследования отбирались малые агропромышленные предприятия Среднего Запада США с числом занятых до 20 человек, причем обязательно руководимые женщинами.

6. *Dwyer F. R.* Developing buyer-seller relationships / F. R. Dwyer, P. H. Schurr, S. Oh // *Journal of Marketing*. – 1987. – Vol. 51. – P. 11–27.

7. *Johnston J.* Expanding the marriage metaphor in understanding long-term business relationships / W. J. Johnston, A. Hausman // *Journal of Business & Industrial Marketing*. – 2006. – Vol. 21, N 7. – P. 446–452.

8. *Larson A.* Network dyads in entrepreneurial settings : a study of the governance of exchange relationships / A. Larson // *Administrative Science Quarterly*. – 1992. – Vol. 37. – P. 76–104.

9. *Miller N. J.* Networking as marketing strategy : a case-study of small community business / N. J. Miller, T. L. Besser, S. S. Weber // *Qualitative Market Research : An International Journal*. – 2010. – Vol. 13, N 3 – P. 253–270.

Воронежский государственный университет

*Пожидает Р. Г., кандидат экономических наук,
доцент*

E-mail: ruslan_pozhidaev@mail.ru

Voronezh State University

*Pozhidaev R. G., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor*

E-mail: ruslan_pozhidaev@mail.ru