

Между иерархией и рынком: формирование новой бизнес-модели.
Вергунова Ольга Викторовна
аспирант
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону, Россия
fs@donpac.ru

Очевидно, что окружающая среда фирмы в настоящее время является нестабильной. Эта нестабильность проистекает как из факторов, характерных для всех экономик мира: бурного развития инновационного процесса, применения абсолютно новых управленческих технологий, специализации спроса и постепенной виртуализации многих отношений, так и из специфических факторов трансформационной экономики, характерных для нашей страны: непрекращающемуся инвестиционному кризису (в тех отраслях промышленности, которые не относятся к сырьевому сектору), изменению политической картины, нарастающей глобальной конкуренции. В условиях нестабильной среды вопрос, который решает каждая организация - это вопрос не столько максимизации прибыли, сколько выживания. Очевидно, что для исследования фирмы в меняющееся и нестабильной среде недостаточно инструментария, предлагаемого в рамках неоклассической теории, которая рассматривает фирму лишь сквозь призму ценового механизма. «Ограниченная рациональность» данного подхода создала все предпосылки для появления иных направлений экономической мысли, более пристально рассматривающих фирму, пытающихся сделать немного более прозрачным этот «черный ящик». Среди этих подходов безусловно лидирует новая институциональная экономическая теория, а также подход, реализованный в рамках эволюционной экономики. Использование методологии и инструментария, предложенных в данных направлениях, упрощает рассуждения о природе фирме и особенностях ее взаимодействия с внешней средой.

Справедливо ли сейчас говорить о противопоставлении рынка и фирмы, следуя за Рональдом Коузом? С нашей точки зрения не всегда. В некоторых отраслях российской промышленности получили развития такие процессы, которые ведут к размыванию границ между рынком и фирмой. Пользуясь стандартным определением, рынок - это ситуация транзакций между независимыми агентами, фирма – это жесткая иерархия, независимости в которой не существует. Феномен, характерный для современной экономики – это возникновение отношений, которые не могут быть охарактеризованы ни как рыночные, ни как иерархические. Разные исследователи применяют различные термины для определения этого феномена: сетевизация, гетерархия, квазиинтеграция. Хотя определения данных терминов различны, с нашей точки зрения, суть одна – новые межфирменные отношения это уже не иерархия, исключающая свободу выбора, но еще и не рынок, где каждый агент независим в своем выборе и может сменить партнера, как только возникнет неудовлетворенность его поведением. Если на рынке фирмы заключают соглашение лишь по тому предмету, который подлежит купле-продаже, то новые межфирменные отношения предполагают взаимодействие между агентами не только в части купли-продажи конкретной продукции, но и иным аспектам (таким, как управление качеством, формирование единой системы поставок, совместное инвестирование и тд.). Новая объективная реальность требует изменение методологии исследования. Представляется, что оптимальным инструментарием в данном случае является синтез теоретических подходов к анализу фирмы, а также конкретно-прикладных направлений исследований, таких как стратегическое планирование и маркетинг.

Новая институциональная экономическая теория представляет великолепный инструментарий для исследований причины возникновения фирмы и ее укрупнения, используя который можно заключить, что чем выше транзакционные издержки в локальной экономике и чем более закрыта она для иностранных агентов, тем выше будет склонность к формированию иерархических систем взаимодействия через укрупнение бизнес-единиц.

Однако обостряющаяся глобальная конкуренция делает такие сложно управляемые структуры неэффективными и возникает актуальный вопрос – можно ли отказаться от комплексной внутренней структуры и вывести некоторые транзакции из состава организации, перевести их в рыночные взаимодействия? В условиях неспецифических активов это сделать достаточно просто, так как зависимость от оппортунистического поведения достаточно низка, в ситуации, когда активы специфичны или требуются совместные инвестиции, опасность оппортунизма начинает играть значительную роль. В этих условиях квазиинтеграция (или заключение долгосрочных контрактов) является, с одной стороны, относительной гарантией от недобросовестного поведения контрагента (так как предполагает не только арбитражные способы урегулирования споров), а с другой, не требует непосредственного контроля в рамках жесткой иерархии, оставляя агентам относительную свободу и стратегическую самостоятельность в принятии решений, не касающихся непосредственного взаимодействия данных агентов. Таким образом, существуют некоторые «специфические» бизнес-процессы, которые невозможно вывести за пределы организации, так как они определяют ее сущность - «ключевую компетенцию»; существуют сделки, которые вполне эффективно могут быть осуществлены на рынке, так как существует низкая зависимость от конкретного агента, а покупаемый ресурс неспецифичен. Между этими предельными ситуациями лежит граница фирмы, которая в настоящее время размывается, так как существуют примеры контрактов, которые невозможно отнести ни к рыночным, ни ко внутрифирменным. Представляется, что с данной точки зрения целесообразно рассматривать фирму как портфель бизнес-процессов (по аналогии с инвестиционным портфелем), каждый из которых имеет свою степень значимости и, следовательно, подлежит разному управлению.

Традиционно высокий уровень транзакционных издержек в российской экономике обусловил возникновение различных по структуре бизнес-процессов объединений, как в реальном секторе, так и в торговле. Можно отметить, что к настоящему времени сформировалось несколько специфически-отраслевых бизнес-моделей, которые доказали свою эффективность в условиях высоких издержек использования рыночного механизма. Среди этих моделей: вертикальная интеграция (в таких технологически адаптированных к этому процессу отраслях как нефтегазовая и алюминиевая промышленность); вертикальный контроль и ограничения поведения (в текстильной отрасли); различные примеры построения компаний на основе диверсификации и объединения в рамках одной компании технологически несвязанных производств. Очевидно, что выбор конкретной формы организации будет зависеть от специфичности бизнес-процессов, включенных в нее. В отраслях, которые определяются большой значимостью поставок, превалирует вертикальная интеграция; в отраслях, для которых характерна более конкурентная ситуация, получили распространение квазиинтеграционные формы взаимодействия. Представляется, что с ростом конкуренции и постепенным снижением транзакционных издержек именно сетевые формы взаимодействия получают большее распространение, как аккумулирующие преимущества интегративных структур и позволяющие ликвидировать некоторые их недостатки, такие как сложность стратегического управления, повышение организационных издержек и рост внутреннего оппортунизма.