

ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ АДАПТАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И. О. Блинков

Автор рассматривает основные элементы адаптационной системы партнерских отношений предприятия через прему четырех его подсистем. Выявленные составляющие адаптационной системы обеспечивают конкурентное сосуществование предприятия в современных условиях хозяйствования.

Современная адаптационная система партнерских отношений представляет собой систему организации взаимодействия предприятий, которая определяется совокупностью ключевых подсистем, функционирование которых способно обеспечить заложенные в партнерских отношениях синергетические эффекты кооперации, что будет служить современным источником формирования конкурентного иммунитета и обеспечения конкурентного сосуществования промышленного бизнеса как на национальной, так и на международной арене.

В своем исследовании мы предлагаем факторную модель адаптационной системы партнерских отношений промышленного предприятия, схематично представленную на рисунке.

Ресурсная подсистема. Использование системы партнерских отношений базируется на возможности доступа на длительную перспективу к значимым ресурсам другого партнера (от источников капитала до технологий и специфических компетенций фирмы). Это позволяет организовать производственный процесс на основе использования общих активов нескольких фирм вместо сосредоточения всех ресурсов в рамках единой интегрированной громоздкой и неповоротливой структуры. Как правило, совместно используемые ресурсы в системе партнерских отношений не являются общими ресурсами, а обладают характеристиками специфичности. Согласно О. Уильямсону, специфичность ресурсов определяется степенью, в которой они могут быть использованы в альтернативных нуждах [4].

В то же время, процесс кооперации в партнерских отношениях направлен на сохранение различий между отдельными партнерами, что обеспечивает их взаимодополняемость.

Подобная комплементарность участников в системе взаимодействия, обладающих относительно специфическими ресурсами, требует обеспечения их соответствия друг другу с точки зрения бизнес-процессов [7 с. 159], что связано с инвестициями в развитие и поддержание партнерских отношений. Согласно Д. Уилсону подобные инвестиции варьируются от физических объектов до знаний и затрат на обучение сотрудников, которые не могут быть возмещены в случае прекращения взаимоотношений [12]. Требование соответствия сторон друг другу, с одной стороны, предполагает существование издержек переключения на другого партнера, с другой — свидетельствует о создании новой ценности на базе мультипликативных эффектов, обеспечивающих системное преимущество партнерских отношений.

Кроме того, как отмечает Я. Гордон, предприятия, который хотят построить долгосрочные партнерские отношения, основанные на комплементарности специфических ресурсов, должны будут развивать гибкие способности в их технологиях, процессах, людях и знаниях, а технологии должны позволять совершать любые изменения, которые могут быть заранее предусмотрены [1].

Таким образом, ресурсная подсистема состоит из таких элементов, как комплементарность участников, специфичность активов, соответствие сторон друг другу, гибкость способностей. Данная подсистема формирует потенциал партнерских отношений в направлении создания новой ценности и синергетических эффектов кооперации. Реализация же подобного потенциала становится возможной за счет функционирования следующих трех подсистем адаптационной системы партнерских отношений.



Рис. Факторная модель адаптационной системы партнерских отношений промышленного предприятия

Институциональная подсистема. Поскольку использование специфических ресурсов связано с такими проблемами, как проблема вымогательства и проблема безвозвратных инвестиций [2], то для того, чтобы снизить риски оппортунистического поведения, вызванные поведенческой и общей неопределенностью, участники партнерских отношений будут стараться более тщательно разрабатывать формальные и неформальные нормы и правила их взаимодействия. Прежде всего, это касается более тщательной разработки формализованных договоров, детализация которых будет отражать транзакционно специфические условия отношений, включающих проработку эффективных достоверных и пропорциональных обязательств (штрафы за преждевременное прекращение контрактов, механизмы раскрытия информации, различные формы залогов и т. п.) [5].

Это в определенной степени обеспечивает правовую защиту партнеров. Однако комплексные обязательные контракты, как правило, слишком сложны, слишком дороги и не могут отразить все возможные непредвиденные обстоятельства, поэтому возникает необходимость формирования норм и правил, комплементарных формальным контрактам [9]. Здесь речь идет о социальных нормах, под

которыми понимаются разделяемые ожидания о поведении друг друга [3, с. 56]. Исследователи выделяют различные:

- норма гибкости — понимание того, что формальный контракт является только отправной точкой, которая должна быть модифицирована в ходе его выполнения;
- норма солидарности — понимание того, что успех является результатом совместных действий, а не конкуренции;
- норма доверия — понимание того, что нельзя использовать свое преимущество и преимущество обстоятельств для улучшения своих условий за счет условий партнера.

Данные социальные нормы являются элементами отношенческой контрактации, отражающей «дух соглашения» [5], что является более важным для участников партнерских отношений, чем условия формального договора.

Таким образом, институциональная подсистема представляет собой нормы и правила обеспечения устойчивости и безопасности отношений партнеров в условиях их взаимозависимости, которая является следствием использования транзакционно специфических ресурсов. Она включает в себя такие элементы, как достоверные и пропорциональные обязательства, нормы гибкости, солидарности и доверия.

Управленческая подсистема. Подсистема эффективного управления партнерскими отношениями, прежде всего, включает стратегическую ориентацию межфирменного взаимодействия на совместное использование специфических ресурсов, основанную на понимании потенциала создания ценности партнерских отношений. Специфика стратегической ориентации партнерских отношений заключается в специфике объекта управления, предполагающей управление совместной деятельностью при отсутствии юридического контроля над собственностью. Это означает, что отдельные элементы планирования взаимодействия осуществляются совместно. Этот процесс может касаться долгосрочного целеполагания, цен, количества производимых продуктов, а также используемых ресурсов, стандартов качества, подготовки персонала и пр. Другими словами, планирование в контексте объединения ресурсов означает, в первую очередь, не автономное, а согласованное формирование частных планов компаний [6]. В целом в рамках такой системы управления может оставаться достаточно свободы действий для возможностей определения приоритетов по характеру и направленности деятельности с учетом ответственности за конечный результат, что способствует сохранению мощных стимулов к эффективной работе.

Важным элементом управленческой подсистемы являются механизмы распределения рисков и вознаграждения, которые должны соответствовать одновременно двум критериям — эффективности и справедливости. Как отмечает Л. Гари, возможные разногласия по поводу вознаграждения отражаются на состоянии всех партнеров, что способствует неэффективному функционированию и сворачиванию партнерских взаимодействия [8].

Не менее важным элементом управленческой системы являются совместно разработанные специфические механизмы адаптации к неожиданным событиям, которые могут спровоцировать конфликт интересов. Наличие механизмов совместного решения проблем имеет большое значение для устойчивого функционирования партнерских отношений. По сути, речь идет о механизме заполнения брешей в контракте, которые слишком дорого идентифицировать на этапе становления партнерских отношений ввиду высокой неопределенности и ограниченной рациональности и которые имеют значение для продолжения взаимодействия. И здесь существует широкое поле для использования механизмов частного порядка

улаживания конфликтов (*private ordering*), разработанных О. Уильямсоном [11].

Таким образом, управленческая подсистема направлена на оптимизацию взаимодействия участников партнерских отношений и включает в себя такие элементы, как стратегическое планирование и координацию, систему распределения рисков и вознаграждения, совместно разработанные механизмы адаптации к непредвиденным событиям.

Коммуникационная подсистема. Взаимодействие между экономическими агентами в системе партнерских отношений основано на явном или косвенном обмене информацией и знаниями. Система коммуникаций, в рамках и посредством которой осуществляется информационный обмен в партнерских отношениях, должна обладать свойством специфичности для участвующих в данном соглашении хозяйствующих субъектов. Р. Майлз и Ч. Сноу рассматривают обмен информацией между участниками в качестве основы доверия и координации [10]. Требование к раскрытию информации направлено на ослабление проблемы информационной асимметрии в условиях неопределенности, в том числе поведенческой неопределенности экономических агентов, и способствует повышению эффективности координационных процессов между партнерами. Кроме того, общепризнано, что процессы генерации знаний и инновации становятся более эффективными, если партнеры с различными моделями предшествующего развития обмениваются имеющимися знаниями и опытом. Следовательно, коммуникации партнеров с разным набором компетенций являются важным фактором организационных и производственных инноваций.

Поскольку передаваемые информации и знания часто носят стратегический характер, в процессе организации коммуникаций между партнерами очень остро встает вопрос защиты информации и обеспечения ее своевременности, в результате чего возникает повышенное требование к качеству технических коммуникаций (связь, ИТ, техническое обеспечение поддерживающих услуг и пр.).

Особенно важным элементом коммуникационной подсистемы являются неформальные отношения и социальные сети, которые трактуются как специфическое множество связей между определенной группой агентов. В процессе организации деятельности в рамках межфирменных объединений участники данных отношений, постулируя свои долгосрочные интересы в партнерстве, постепенно раз-

вивают экономические и персональные связи, формируя тем самым собственные правила и нормы поведения. Формируемые в результате взаимодействия социальные связи создают основу экономическому обмену, а также обмену знаниями, не только в эксплицитной, но и в имплицитной форме, способствуют накоплению межфирменных специфических знаний и обеспечению непрерывности отношений, что имеет большое значение в условиях использования специфических ресурсов юридически независимыми партнерами.

Таким образом, коммуникационная система направлена на организацию обмена информацией и знаниями как в явной, так и в эксплицитной форме и включает в себя такие элементы, как норма информационной открытости, технические каналы распростране-

ния информации, межфирменные социальные сети.

Таким образом, получаем, что для того, чтобы адаптационная система партнерских отношений предприятия обеспечивала его конкурентное сосуществование, необходимо, чтобы ее ресурсная подсистема отвечала за комплементарность участников межфирменного взаимодействия; институциональная подсистема отвечала за сложившиеся нормы взаимодействия между фирмами; управленческая — отвечала за стратегическую ориентацию межфирменного взаимодействия и используемые механизмы координации совместной деятельности; коммуникационная — отвечала за эффективность системы обмена знаниями и информацией между компаниями-участниками.

Список источников

1. Гордон Ян Х. Маркетинг партнерских отношений : пер. с англ. — СПб: Питер, 2001. — 384 с. — (Маркетинг для профессионалов).
2. Попов Е. В., Симонова В. Л. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала — агента» // Вопросы экономики. — 2005. — № 3. — С. 118–130.
3. Сторчевой М. Теория фирмы, управление цепочками поставок и маркетинг взаимоотношений // Вопросы экономики. — 2014. — №1. — С. 40–60.
4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
5. Уильямсон О. И. Аутсорсинг. Трансакционные издержки и управление цепями поставок // Российский журнал менеджмента. — 2010. — №1. — С. 71–92.
6. Шаститко А. Е. Кластеры как дискретная институциональная альтернатива управления транзакциями // Научные исследования экономического факультета. — 2009. — №1. — С. 26–43 [Электронный ресурс]. URL: <http://archive.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x0b/xe3/3043/file/2-Shastitko.pdf>.
7. Шаститко А. Е. Экономическая теория организаций. — М.: Инфра-М, 2007. — 303 с.
8. Gary L. A growing reliance on Alliance // Harvard Management Update. — 2004. — April.
9. Menard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 2004. — No 160. — P. 345–376.
10. Miles R., Snow C. Network organizations: New concepts for new forms // California Management Review. — 1986. — Vol. 28. — No 3. — P. 62–73.
11. Williamson O. Comparative economic organization: the analysis of discreet structural alternatives. // Administrative Science Quarterly. — 1991. — Vol. 36. — No 2. — P. 269–296.
12. Wilson D. T., Jantrania S. Understanding the value of a relationship // Asia-Australia Marketing Journal. — 1996. — No 2 (1). — P. 55–66.

УДК: 336.02

Ключевые слова: партнерские отношения, ресурсная подсистема, коммуникационная подсистема, управленческая подсистема, институциональная подсистема, адаптация к условиям внешней среды