

НОВЫЕ КНИГИ

Dimaggio, Paul (ed.) *The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization In International Perspective*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

Димаджио П. (ред.) Фирма двадцать первого века: изменение экономической организации в международной перспективе.

Йорг Зюдow¹

joerg.sydow@wiwiss.fu-berlin.de

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Зачем понадобилась еще одна книга о структуре (пост-) современного предприятия? Разве нам не известно, что это предприятие, совершенно не похожее на старомодную, вертикально интегрированную фирму с бюрократическими структурами, напоминает сетевую организацию, где иерархии – выровнялись, работа – распределилась между командами, занимающимися самостоятельными проектами, а границы – стали размытыми и условными? Осаждаемый такими мыслями, я открыл книгу и увидел список авторов, среди которых, помимо редактора Поля Димаджио, были обнаружены Уолтер Пауэлл [Walter Powell], Дэвид Старк [David Stark], Элеанор Уэстни [Eleanor Westney], Райнер Кракман [Reinier Kraakman], Дэвид Брайс [David Bryce], Джитендра Синх [Jitendra Singh], Роберт Гиббонс [Robert Gibbons] и Чарльз Тилли [Charles Tilly]. Имена этих известных авторов, работающих в различных предметных областях, породили во мне ожидания интересных новых точек зрения на структуру и функционирование постсовременного предприятия.

В своей вводной главе Поль Димаджио помещает предмет книги в исторический контекст эволюции фирмы в течение последних двух столетий и обозначает основные вехи, заданные работами Макса Вебера, Карла Маркса и некоторых других, более поздних авторов. Есть и другой момент, который привлекает внимание читателя: здесь ставятся под вопрос хорошо известные определения сетевой формы организации и прямолинейные объяснения эволюции этой организационной формы хозяйственной деятельности. А это еще более укрепляет читателя в ожиданиях найти в книге нечто необычное. В первой части сборника Пауэлл, Старк и Уэстни обращаются к исследованию эволюции современной фирмы в *трех регионах* мира: 1) Соединенных Штатах и Западной Европе; 2) бывших социалистических государствах Восточной Европы; 3) Японии и Восточной Азии. Во второй части книги другие авторы комментируют эти исследования с позиций своего направления – права, эволюционной теории, организационной экономики и сравнительного исторического исследования государства-нации. Завершая книгу, редактор высказывает несколько замечаний по поводу будущего бизнес-организаций и парадоксов изменений. Его позиция не только совершенно необычна, но и чрезвычайно полезна, в то время как в силу все увеличивающейся разобщенности исследований научный дискурс просто *необходимо* организовывать.

¹ Переведено по: Sydow, Jörg. Economic Sociology – European Electronic Newsletter (June 2002). Vol. 3, No. 3.

Согласно диагнозу У. Пауэлла сетевая организация, с ее сглаженной иерархией и условиями работы, ориентированными скорее на реализацию проектов, нежели на постоянную занятость, характерна для XXI в. и «децентрализованного капитализма» Запада. В своей работе он рисует схожую картину «новой логики сетевого производства» [с. 54] и того, как она складывалась (это можно проследить также в более ранних работах автора). Затем предлагается работа Д. Старка, в которой он рассуждает о «гетерархии» как общем знаменателе фирм трансформирующихся обществ Восточной Европы – ныне более или менее капиталистических. Согласно Старку гетерархия основана на взаимозависимости (в отличие от свойственной рынку независимости и свойственной иерархии зависимости), она подразумевает организационное разнообразие и, что немаловажно, способность к обучению и изменению. Данная форма подчеркивает не столько адаптацию как таковую [adaptation], сколько способность к адаптации [adaptability]. Даже при наличии национальных различий оказывается, что способность к адаптации не просто требуется, но и всемерно обеспечивается широким спектром сетевых структур, действующих в трансформирующихся обществах и формируемых различной политикой трансформации.

Э. Уэстни анализирует организационную форму, доминирующую в Японии. Она исследует не только внутреннюю сетевую структуру японских фирм, но и, казалось бы, хорошо известную структуру вертикальных и горизонтальных кейретсу, которые достаточно часто включают также организации в других институциональных секторах и являют собой (по крайней мере, являли – до кризиса японской экономики) некоторую образцовую модель для реструктуризации западных экономик. Как пишет сама Уэстни, «точка зрения, что к началу этого десятилетия японские компании уже стали фирмами двадцать первого века, быстро сменилась распространенным мнением, что они пока не справились даже с трудностями 1990-х, не говоря уже о будущих проблемах» [с. 106]. На мой взгляд, более неожиданным, чем предложенная Уэстни очередная интерпретация последних достижений японской модели сетевой организации, является выполненный ею обзор конкурирующих объяснений существования данной формы, в этом контексте – исследование роли японских систем занятости и редко встречающийся анализ того, как центральная фирма (или фирмы) управляет всем комплексом межфирменных сетей. Приводимая детальная информация и систематичный характер анализа, несомненно, делают главу Уэстни одной из наиболее ярких частей книги.

Р. Кракман, подходя к проблеме с точки зрения права, рассуждает о правовых различиях между корпоративной и сетевой формами организации. Пытаясь, насколько это возможно, поместить межфирменные связи в правовые рамки корпораций и корпоративных групп, он признает, что вертикальные и – в еще меньшей степени – горизонтальные кейретсу едва ли описываются этим правовым понятием. Он полагает, что, если не считать кейретсу и некоторых сетей, образованных мелкими фирмами, большая часть сетей являются корпоративными группами. И хотя я согласен с выводом автора о том, что «корпорации служат точкой опоры для сетей» [с. 158], поскольку межфирменные сети «зависят от правовых характеристик корпоративной формы» [с. 159], я убежден, что столь далеко идущее отождествление сетей с группами фирм не столько проясняет, сколько запутывает дело. В правовом отношении группы фирм – совершенно иное образование, нежели межфирменные сети.

Д. Брайс и Дж. Синх обращаются к анализу трех основных работ данного сборника с позиций эволюционной теории. И, что еще более ценно (по крайней мере, с моей точки зрения), – предлагают сжатое обсуждение различий между сетевыми формами, описанными Пауэллом, Старком и Уэстни. Авторы анализируют эти различия относительно четырех основных измерений организационной формы: целей, управления, технологии и рынков. Они приходят к выводу, что эти различные формы «с большой вероятностью будут вести к различным процессам отбора» [с. 70]. По мнению Брайса и Синха, процессы конкурентного и институционального отбора в трех рассматриваемых регионах работают по-разному. В

США доминирующую роль играет конкуренция. В большинстве стран Восточной Европы ситуация иная: институциональная легитимность здесь важнее эффективности. А говоря о Японии, такие авторы, как Уэстни, указывают на модель де-институционализации. Институциональная история играет свою роль, и институциональные различия в этих регионах зачастую оказывают серьезное и продолжительное влияние на конкретную сетевую форму. По крайней мере, в этом отношении современная эволюционная теория (несмотря на то, что она использует другой язык) не особенно отличается от неоинституциональных рассуждений – наиболее популярного теоретического руслу для исследования того, как возникают сетевые организации.

Так, несмотря на то, что Р. Гиббонс обращается к вопросу появления сети с позиций организационной экономики, он не предлагает принципиально иных объяснений. Хотя, как признает он сам, его модель «может показаться достаточно далекой от более современных, ориентированных на межстрановые сопоставления рассуждений Пауэлла, Старка и Уэстни, в действительности они достаточно тесно связаны» [с. 190]. На самом деле – и в отличие от многих институциональных экономистов – Гиббонс всерьез задумывается об относительном характере межфирменных сетей с их «возобновляющимися отношениями поставки» [ongoing supply relationships] и анализирует их как результат «инициирующих стратегий» [trigger strategies] в модели повторяющейся игры [in a repeated-game model]. Неудивительно, что в его модели подчеркивается важность прав собственности в процессе управления этими отношениями.

Ч. Тилли, рассуждая со сравнительно-исторических позиций, обнаруживает точки соприкосновения между новой сетевой формой организации и организационными формами, которые были распространены до XVII в. Согласно его историческому анализу XIX и XX столетия характеризовались ростом «ограниченных фирм, с одной стороны; и консолидированными государствами, с другой» [с. 201]. Следовательно, будучи *относительно* свободными от сетевых связей, они «стоят особняком в этом и многих других отношениях» [с. 200].

Как отмечает в заключительной главе П. Димаджио, нет ничего удивительного в том, что «наблюдение за различными мирами через разные очки» [с. 210] ведет авторов данного сборника к различным выводам относительно структуры (пост-) современной фирмы. Тем не менее, он считает полезным обозначить и точки соприкосновения. По мнению Димаджио, одной из таких точек является то, что понятие сети – это не просто метафора, но отчетливо наблюдаемая организационная форма, которую можно обнаружить практически во всех отраслях промышленности и регионах. Здесь можно увидеть, как некоторая доля действий [agency] перемещается от фирм к межфирменным сетям. При этом корпоративная форма по-прежнему играет важную роль, по крайней мере, до тех пор, пока существует дефицит альтернативных правовых режимов, обеспечивающих устойчивые рамки для функционирования сетевого действия [network agency]. Авторы сборника сходятся и в том, что формы сети различаются от отрасли к отрасли и от региона к региону. Сети в сфере биотехнологий, которые Пауэлл исследовал в США, совершенно не похожи на сетевые структуры постсоциалистических фирм в Восточной Европе, равно как и на вертикальные или горизонтальные японские кейретсу. Тем не менее все эти сетевые формы характеризуются выраженными отношениями доверия и отношенческой контрактацией при организации хозяйственной деятельности.

Пожалуй, наиболее интересными являются замечания Димаджио по поводу трех дилемм, которые в настоящее время свойственны сетевой форме, а именно: 1) *дилеммы агрегирования интересов* [interest aggregation], решение которой не под силу ведущей фирме в вертикально интегрированных кейретсу; 2) *дилеммы экономического оценивания* [economic valuation], на которое следует ориентироваться в большей степени, чем на социальный капитал или компетентность фирмы в сфере отношений; наконец, 3) *дилеммы выработки отчетности* [accountability], коренящейся в самих структурных особенностях

межфирменных сетей, которые, как, в частности, утверждает Старк, объясняют их многие экономические преимущества: размытость границ, стратегическую гибкость, способность к адаптации и обучению. Возможно, именно с этого должна начинаться следующая книга о сетевой форме организации.

В целом это академическая книга. Вместе с тем, оставляя в стороне многие популярные подходы к анализу расширенного, построенного на сотрудничестве, децентрализованного, горизонтального, самоуправляемого, производящего собственное знание и/или не имеющего границ предприятия, читается она легко. Она заслуживает внимания широкой аудитории – и, скорее всего, она его добьется. Несколько разочарованными останутся лишь эксперты в области исследований сетевой формы организации: в книге не так много новых мыслей, как можно было предположить сначала (и как это предположил я сам). Кроме того, некоторые вопросы остаются открытыми: почему, например, «региональные эксперты» не занялись более серьезным теоретизированием? Например, хорошо известен важный вклад Вуди Пауэлла в развитие нового институционализма в рамках социологии организаций. Тогда как в данном тексте его теоретическая позиция обозначена лишь тонким пунктиром: организации приспосабливаются к меняющейся среде, но при этом их возможности выбора настолько широки, что они не могут выявить «оптимальные практики»; разумеется, важную роль в этом процессе играют и институты. То же касается и статей Старка и Уэстни (первый лишь ссылается на теорию комплексности). Несколько вопросов остаются открытыми, если подходить к проблеме и с позиций менеджмента. Как отбираются члены сети? Как происходит распределение ресурсов между ними? Каким образом вырабатываются правила координации? Как управление этими функциями способствует воспроизводству данной формы? Все авторы приводят чрезвычайно интересные объяснения общей структуры сетевых организаций в различных секторах хозяйства и различных частях света. При этом они не уделяют особого внимания конкретным процессам и практикам, касающимся того, как происходит управление этими формами – не говоря уже о том, как это управление должно происходить. И книгу, которая рассматривала бы все эти вопросы и при этом не сводила их в сугубо нормативную плоскость, как это часто делается в других публикациях, явно ориентированных на практическую сферу, еще предстоит написать.