

## ИЕРАРХИИ И СЕТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИЛИ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ?

Анализируются два основных подхода к феномену разнообразия систем: разнообразия как недостатка, который необходимо устранять специализацией, и разнообразия как достоинства, обеспечивающего устойчивость и гибкость системы. На размер узкоспециализированных систем налагает ограничения только размер рынка, широкая специализация объективно не позволяет системе оставаться маленькой. Показано, что для любых систем организация разнообразия в рамках сетей является более предпочтительной стратегией, чем реализация исключительно сравнительных преимуществ в рамках иерархий.

**Ключевые слова:** *сравнительные преимущества, сети, иерархии, фирмы, диверсификация.*

На сегодняшний момент в экономической и бизнес-литературе сложилось два принципиально отличных друг от друга представления о разнообразии. Одни авторы (начиная с классиков А. Смита и Д. Рикардо и заканчивая популярными современными бизнес-консультантами Дж. Траутом и Э. Райсом) [1] призывают сосредоточиться на чем-то одном, не «распыляться» и культивировать свою бизнес-компетенцию; другие (А. Серра, Ф. Лист, Э. Райнерт [2]) настойчиво предостерегают от узкой специализации стран, регионов и городов на уже имеющихся сравнительных преимуществах, призывая формировать новые производства и кластеры даже при полном отсутствии ресурсных предпосылок. Последним призывам последовали в свое время такие страны, как Великобритания, Голландия, Япония, Южная Корея; города – Венеция, Дельфт, Новосибирск, Томск. Причем многие вышеуказанные страны и города либо изначально не имели никаких сравнительных преимуществ и создавали их сами, либо сравнительные преимущества присутствовали, но в дополнение к ним сознательно формировались иные – преимущественно инновационные – компетенции. По пути диверсификации идут и университеты: многие из них, начав с богословского, медицинского факультетов, в настоящее время являются весьма многопрофильными. Университет Барселоны вырос до 15 факультетов (от туризма до ветеринарии), Оксфордский университет – до 38 колледжей, Кембридж – до 32, Московский государственный университет – до 38 факультетов, Томский государственный университет – до 22. Существуют, разумеется, качественные различия между системой «организация» и системой «страна»: разные целевые функции, разные бюджетные ограничения, однако границы между микро- и макросистемами, с точки зрения возможностей быть многопрофильными, незаметно стираются.

Теория сравнительных преимуществ хорошо работает на микроуровне и кажется более подходящей для фирм, нежели стран или городов. У современных Монголии, Перу или Эквадора меньше

сравнительных преимуществ, чем у компании Apple; влияние транснациональных корпораций на размер зарплат на совместных предприятиях в развивающихся странах больше, нежели влияние профсоюзов и даже Коммунистической партии Китая. Разнообразие национальной экономики осуждается мейнстримом экономической теории и, что более опасно, финансирующими соответствующие структурные реформы международными финансовыми и торговыми организациями; разнообразие коммерческой фирмы вызывает опасения у известных маркетологов и управленцев. Практика, впрочем, богата примерами успешной (Coca Cola, Pepsi Cola) и неуспешной (американские железные дороги) узкой специализации, равно как и примерами успешной (General Electric, LG, Samsung) и неуспешной (General Motors, Dell) многопрофильности.

Граница между рынком и фирмой (и пределы роста последней) определена в классической работе Р. Коуза «Природа фирмы» там, где издержки реализации дополнительной транзакции внутри фирмы равны аналогичным издержкам реализации рыночной транзакции [3]. О. Уильямсон полагает, что выбор между иерархией, рынком и гибридными формами организации определяется степенью специфичности активов, с которыми работает фирма [4]. Кроме того, согласно Уильямсону, создание крупных корпораций и бизнес-групп вызвано, во-первых, необходимостью снижения транзакционных издержек, возникающих вследствие ограниченной рациональности хозяйствующих субъектов; во-вторых, необходимостью борьбы с недобросовестным поведением контрагентов (оппортунизмом) [5, с. 41]. Уильямсон считает причиной интеграции (как ресурсов в одну фирму, так и нескольких фирм в одну) неполноту контрактов. Будь контракты совершенными, они взяли бы на себя функции фирм.

В целом представители новой институциональной экономической теории вопрос о разнообразии и синергии видов деятельности экономических агентов напрямую не ставят, обосновывая, скорее,

вопрос размера фирмы. Однако концепция трансакционных издержек может быть полезна при выборе между узкой специализацией и многопрофильностью. Даже при комплементарности видов деятельности (нефтедобыча – нефтепереработка – сеть заправочных станций) компания может минимизировать трансакционные издержки заключения контрактов и борьбы с оппортунизмом, одновременно иметь высокие издержки управления и, соответственно, ничего не выигрывать от вертикальной интеграции. Синергетический эффект может быть как положительным, так и отрицательным. Излишняя диверсификация может приводить к нейтрализации выгод от интеграции. Возможность возникновения «конгломеративного дисконта» – отрицательного синергизма, равного разнице между стоимостью конгломерата и общей потенциальной стоимостью его составных частей, делает теорию синергетических слияний условно применимой в случае конгломеративной интеграции субъектов, не связанных ни технологически, ни отношениями собственности.

Не только большие системы могут экономить трансакционные издержки и справляться с оппортунизмом. Некоторые авторы видят будущее экономики в децентрализации, самоуправлении, в том числе в опоре не на частную, а на общую собственность [6], или же в небольших по масштабу и, следовательно, менее вредных для человечества и окружающей среды операциях [7, р. 19–21]. Малый размер, таким образом, становится не только препятствием для большого ущерба, но также исключает анонимность воздействия и повышает ответственность при использовании ресурса. Хорошо известно, что национальные компании государству проще держать под контролем, нежели транснациональные.

В книге Дж. Траута [1] современным маркетологам, стратегам и рекламистам настойчиво предлагается вернуться к простым и очевидным истинам. В частности, что компания работает прежде всего для клиентов, а не для прибылей, а клиенты должны иметь о ней четкое, свободное от двусмысленностей представление. Потребительское восприятие IBM как компьютерной фирмы блокирует ее возможности быть успешной на рынке копировальной техники, восприятие Хегох как фирмы, придумавшей копировальные аппараты, не позволяет ей успешно производить и продавать компьютеры.

Парадокс между опорой на сравнительные преимущества и стремлением к разнообразию разрешается через использование экономическими агентами двух различных принципов структурирования своего бизнеса: иерархического и сетевого. Мы, разумеется, не игнорируем очевидную воз-

можность организации такой формы бизнеса, в которой несколько иерархий входят в одну сеть. Примеров таких взаимодействий множество: отношения автомобильных концернов со своими поставщиками или дилерами, отношения внутри нехолдинговых бизнес-групп или университетских консорциумов, функционирующих на основе договора о сотрудничестве между равноправными партнерами, сохраняющими юридическую и финансовую независимость. Собственно, любая аутсорсинговая схема есть сеть, внутри которой владельцы специфических активов защищены от оппортунистического поведения коллег договорами, а не иерархиями.

Рассматривая организационные структуры в исторической перспективе, мы можем утверждать, что в человеческом обществе сети первичны, иерархии же возникают значительно позже. Семейные, родовые, внутриобщинные связи приводят к формированию хозяйственных иерархий. Это часто бывает вызвано внешними «вызовами»: необходимостью осуществлять координацию ирригационных работ, противостоять набегам соседних племен, реагировать на изменение спроса на располагаемый данным сообществом ресурс [8].

В рамках индустриального общества эти иерархии усложняются настолько, что управление ими становится эффективным только в случае дробления большой иерархии на несколько небольших, между которыми необходимо налаживать уже сетевые взаимодействия. Примерами тому могут служить добровольное дробление бизнеса в случае, если в нем начинают пересекаться интересы нескольких семей (как часто происходит в Китае), или же принудительное дробление южнокорейских чеболей в 1990-х гг. и принявшая форму закона просьба правительства заниматься только несколькими ключевыми видами деятельности («core businesses»).

Формируя организационные структуры, экономические агенты могут использовать различные принципы структурирования своего бизнеса: иерархический или сетевой. Промежуточные варианты также возможны и широко распространены: гибридные организации существуют для координации деятельности независимых собственников ресурсов, которые «создают механизмы контроля, являющиеся вызовом конкурентной политике» [9, р. 13] либо решают проблему адаптации участников к меняющимся условиям [10, с. 66]. Не секрет, что количественный рост систем за счет включения новых элементов и связей, как правило, приводит к усложнению системы управления ими.

Увеличение размера системы «убивает» традиционную иерархию не только в коммерческих микросистемах, но и в межгосударственных макросистемах. По мере расширения мировой финансовой

системы страны отказались от жесткого регулирования валютных курсов. Движение мировой экономики от Парижской к Ямайской мировой валютной системе сопровождалось постоянным ростом количества участников системы и либерализацией ограничений, соблюдение которых составляло основу золотого стандарта. Сначала увеличивались коридоры, в которых мог временно меняться курс национальной валюты (от 1,0 до 2,25 %), затем и сам золотой стандарт, ограничивавший право национальных государств на инфляцию, был отменен.

Переход от консенсуса как способа принятия решений в малой группе к голосованию в большой группе вполне закономерен. Именно потому товарищества трансформируются в открытые акционерные общества или открытые корпорации, где голос каждого определяется не его авторитетом, переговорной силой или умением воздействовать на группу, а количеством акций. Именно поэтому с таким удовольствием японцы восприняли возврат к холдинговой системе, запрещенной после Второй мировой войны и восстановленной только в конце 1990-х гг. Возможность «оцифровывать» свое влияние через акции избавляет участников японских бизнес-групп от необходимости бесконечных согласований в рамках кейрецу. Принцип «акционерного общества» торжествует, потому что так проще, предсказуемее, прозрачнее. В таком случае ясно, с кем можно и нужно договариваться для получения желаемого результата.

Изначально распределение голосов по принципу акционерного общества существовало и существует в Международном валютном фонде и Всемирном банке. США пытались внедрить аналогичный способ принятия решений и в возникшем чуть позже ГАТТ, но Европа отстояла традиционную для международных политических организаций позицию – «одна страна – один голос». В этом формате проходили многолетние раунды торговых переговоров между странами, все решения в международной торговле должны и по сей день приниматься консенсусом, достижение которого стало делом трудоемким по мере расширения списка участников Всемирной торговой организации.

Большие международные организации не в си-

лах справляться с глобальными проблемами на глобальных же площадках – ООН, МВФ или Всемирный банк. Следовательно, они вынуждены создавать себе региональных «дублеров» – Восьмерку, Двдцатку, АТЭС, – которые в более тесном кругу пока еще способны оперативно принимать решения, проводить которые через универсальные международные организации слишком трудоемко. Сетизация бизнеса в современной экономике, таким образом, сопровождается не слишком удачной иерархизацией наднациональных структур, таких как Европейский союз после Лиссабонского договора или система регулирования международной торговли, трансформировавшаяся из соглашения ГАТТ во Всемирную торговую организацию.

Иерархии хорошо защищают сравнительные преимущества. Сети хорошо поддерживают разнообразие. Пожалуй, адекватным сравнением здесь выступает аналогия с постоянным местом работы и работой по совместительству, в котором наличие последней придает человеку уверенность и гибкость. Хорошей стратегией страны, города, университета и даже индивида является реализация сравнительного преимущества параллельно (и сознательно), отвлекая часть вполне подходящих для его реализации ресурсов на непрофильную, не подкрепленную сравнительными преимуществами деятельность. Эрик Райнерт приводит в качестве примера специализацию на производстве изначально технологически весьма простой продукции – мячей для гольфа, приносящую доходы США и разрушительную для Гаити специализацию на бейсбольных мячах, поскольку технологию производства последних не затронули инновации [2]. Проблема заключается в том, что никогда нельзя знать заранее, какой именно продукт или услуга в будущем будут подвержены воздействию инноваций. В определенный момент две упомянутые экономики находились в равных условиях, и мячи везде отшивались вручную. Соответственно, практически любым системам – странам, городам, университетам и людям – может быть выгодно поддерживать имеющуюся диверсифицированность или инвестировать в ее формирование в ущерб текущему доходу от реализации сравнительных преимуществ.

### Список литературы

1. Траут Дж. В поисках очевидного. СПб.: ПИТЕР, 2009. 272 с.
2. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Издат. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 384 с. (Экон. теория).
3. Коуз Р. Природа фирмы // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / пер. с англ.; под ред. В. Гальперина. СПб.: Экон. шк., 2000. С. 11–32.
4. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Там же. 1995. С. 33–53.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирма, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.

6. Ostrom E. Governing the commons. The evolution of institutions for collective action. Cambridge University press, 1990. 281 p.
7. Schumacher E. F. Small is beautiful. Economics as if people mattered. HarperPerennial, 1989. 328 p.
8. Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад – Восток – Россия: учеб. пос. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2004. 552 с.
9. Menard C. The economics of hybrid organizations // J. of Institutional and Theoretical Economics. 2004. № 160. P. 1–32.
10. Маланина В. А. Неоклассический и институциональный подходы в обосновании процессов интеграции хозяйствующих субъектов в бизнес-группы // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (Tomsk State Pedagogical University Bulletin). 2005. Вып. 5 (49). С. 63–68.

Маланина В. А., кандидат экономических наук, доцент.

**Томский государственный педагогический университет.**

Ул. Киевская, 60, Томск, Россия, 634061.

E-mail: milanskaya@mail.ru

*Материал поступил в редакцию 04.10.2012.*

*V. A. Malanina*

### **HIERARCHIES AND NETWORKS: COMPARATIVE ADVANTAGES OR DIVERSIFICATION?**

The paper analyzes the two main approaches to the phenomenon of systems diversity: diversity as defect that must be eliminated by specialization and diversity as a merit, providing systems' sustainability and flexibility. The size of single-purpose systems is constrained by market size only, a broad specialization objectively prevents the system from being small. It is shown that for any system organizing diversity in networks is more preferred strategy than strict implementing of comparative advantages within the hierarchies.

**Key words:** *comparative advantages, networks, hierarchies, firms, diversification.*

**Tomsk State Pedagogical University.**

Ul. Kievskaya, 60, Tomsk, Russia, 634061.

E-mail: milanskaya@mail.ru