

механизмы разрешения споров и принуждения к исполнению; различные группы хозяйствующих субъектов использовали различные системы правосудия. Большинство руководителей и предпринимателей предпочитали оставаться где-то «между» государственной и криминальной системами, пытаясь избежать столкновения как с той, так и с другой, и полагались на персонифицированные отношения (предпочитали «договариваться»). При исследовании этого вопроса необходимо также учитывать низкий уровень доверия населения к органам правосудия, о чем свидетельствуют опросы общественного мнения. На протяжении 1990-х гг. уровень доверия прокуратуре, судам и государственной адвокатуре был чрезвычайно низок; меньшим доверием населения пользовались лишь профсоюзы и политические партии¹⁸.

Дилемма Путина

До сих пор мы рассматривали динамику силовых структур на уровне повседневных взаимодействий, а также институциональную среду, сформированную в процессе этих взаимодействий, и не затрагивали вопросы государственной политики и действий правительства. В условиях слабого государства такой подход представлялся логичным. Под ослаблением государства в 1990-х гг. подразумевается потеря государством монополии на насилие, налогообложение и осуществление правосудия, что хорошо заметно на уровне повседневной практики, но не столь очевидно на макроуровне, за исключением проблемы налогового федерализма и войны в Чечне¹⁹.

Идея укрепления государства

После августовского кризиса 1998 г. и смены правительства начали складываться условия для консолидации государства. Общественное мнение «качнулось» в сторону поддержки сильной государственной власти; необходимость законности и порядка стала осознаваться более отчетливо и вытеснила ценности свободы и индивидуализма, популярные в начале 1990-х гг. С одной стороны, это была реакция на разрушение системы социального обеспечения, вызванное сокращением государственного бюджета, что, в свою очередь, явилось следствием неспособности государства обеспечить поступления от сбора налогов и приватизации государственной собственности²⁰. С другой стороны, частные предприниматели, т.е. те, кто сумел воспользоваться экономической либерализацией, все отчетливее ощущали, что произвол властей и, как следствие, общая непредсказуемость экономической политики тормозят дальнейшее развитие частного предпринимательства. Представители частного бизнеса стали осознавать свой интерес в создании более стабильного порядка в сфере экономики²¹. Кроме

¹⁸ Гудков Л. Отношение к правовым институтам в России // Мониторинг общественного мнения. 2000 (май-июнь). № 3. С. 30–39.

¹⁹ Дэниел Трисман, однако, утверждает, что политика асимметричного фискального федерализма спасла Россию от распада в 1992–1995 гг. (Triesman, Daniel. *After the Deluge: Regional Crises and Political Consolidation of Russia*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1999).

²⁰ Mason, David, and Svetlana Sidorenko-Stephenson. Changing Public Perceptions and the Crisis of Confidence in the State, in: Smith, Gordon (ed.) *State-Building in Russia: The Yeltsin Legacy and the Challenge of the Future*. N.Y.: M.E. Sharpe, 1999. P. 162–173.

²¹ Humphrey, Caroline. Dirty Business, 'Normal Life,' and the Dream of Law, in: Ledeneva, Alena, and Marina Kurkchyan (eds.) *Economic Crime in Russia*. L.: Kluwer, 2000. P. 177–190.

того, конкуренция и накопление капитала в сфере силового предпринимательства привели к созданию более крупных и стабильных неформальных силовых структур. Установившееся равновесие и растущие ставки в экономике постепенно изменили установки силовых предпринимателей: переговоры между ними стали более предпочтительными, чем применение силы, а конфликт с государственными организациями и открытое нарушение законов становились все менее желательными. Для силовых предпринимателей, которые успешно легализовали свою деятельность, предсказуемые отношения с государством стали новым приоритетом. К концу 1990-х гг. в результате постоянного взаимодействия силовых структур и экономических субъектов была создана хотя и несовершенная, но работающая система общих правил и ожиданий. Однако без решительного вмешательства со стороны государства на создание единого правового пространства и гомогенной институциональной среды потребовалось бы еще очень много времени. В определенный момент различные векторы формирования государства, лишенные общего направления, начали складываться в осознанную и последовательную политику. Это стало особенно заметно после того, как в 1999 г. главой исполнительной власти был назначен Владимир Путин.

Необходимость укрепления государства подчеркивалась еще Ельциным в сентябре 1997 г. в обращении к Совету Федерации. В том случае слова о сильном государстве – сами по себе не новые для президента – были подтверждены некоторыми конкретными политическими мерами: усилением контроля за соблюдением судебных решений и налоговыми реформами²². Когда летом 1999 г. Путин был назначен на пост премьер-министра, он заявил о своей готовности пойти гораздо дальше в реализации проекта укрепления государства. Так называемое «наведение конституционного порядка в Чечне» было вынужденной и наиболее заметной частью новой политики. Укрепление армии и органов государственной безопасности было призвано усилить организационно-техническую сторону государства. Но вскоре стало понятно, что главным приоритетом политики Путина будет структурное укрепление государства, т.е. стремление придать ему черты регулярности, сделать более автономным от заинтересованных групп в экономике и тем самым переориентировать на реализацию общественных, а не групповых интересов.

В своем президентском обращении к Федеральному собранию 8 июля 2000 г. Путин дал понять, что считает наиболее слабым местом государства его структурную, а не субстантивную сторону, и что меры для усиления государства также будут носить структурный характер. Он заявил, что «неэффективное государство является главной причиной длительного и глубокого экономического кризиса» и дал достаточно подробное описание симптомов ослабления государства:

«Мы создали «острова» и отдельные «островки» власти, но не возвели между ними надежных мостов. У нас до сих пор не выстроено эффективное взаимодействие между разными уровнями власти. [...] Центр и территории, региональные и местные власти все еще соревнуются между собой, соревнуются за полномочия. А за их часто взаимоуничтожающей схваткой наблюдают те, кому выгодны беспорядок и произвол, кто использует отсутствие эффективного государства в собственных целях. И некоторые хотели бы сохранить такое положение на будущее. Вакуум власти привел к перехвату государственных функций частными корпорациями и кланами. Они обросли собственными теневыми группами, группами влияния, сомнительными службами безопасности, использующими незаконные способы получения информации. Между тем государственные функции и государственные институты тем и отличаются от

²² Bova, Russell. Democratization and the Crisis of the Russian State, in: Smith, Gordon (ed.) *State-Building in Russia: The Yeltsin Legacy and the Challenge of the Future*. P. 17–40.

предпринимательских, что не должны быть куплены или проданы, приватизированы или переданы в пользование, в лизинг. На государственной службе нужны профессионалы, для которых единственным критерием деятельности является закон. Иначе государство открывает дорогу коррупции. И может наступить момент, когда оно просто переродится, перестанет быть демократическим. Вот почему мы настаиваем на единственной диктатуре – диктатуре Закона».²³

Новое правительство поставило экономический рост в зависимость от консолидации государства. Путин подчеркнул необходимость гарантировать защиту прав собственности и честную конкуренцию, а также освободить предпринимателей от административного диктата и снизить бремя налогов. Провозглашенная политика укрепления государства по Путину на самом деле близка к классическому либеральному пониманию роли государства. Президент, естественно, упомянул необходимость учитывать географию и традиции России. Однако ключевые принципы либеральной экономики, такие, как отделение государственной власти от сферы частных экономических интересов и создание безличного правового пространства для честной экономической конкуренции (из которого должны быть удалены «сомнительные службы безопасности»), пока что находят подтверждение во всех его основных заявлениях и в большинстве принимаемых мер для обеспечения экономического роста, в то время как воплощение либеральных принципов в реальность все еще остается проблематичным.

«Диктатура закона» и экономический рост

Сопrotивление олигархических групп и местных властей, это очевидное препятствие, с которым сталкивается любой глава государства, проводящий политику централизации, является не единственной опасностью, способной превратить программу Путина в пустой лозунг. Существует также ряд не столь очевидных, но не менее опасных противоречий, которые требуют своего разрешения, если речь идет о чем-то большем, чем привлекательные лозунги. Укрепление законности рассматривается командой Путина как средство достижения экономического роста. Постоянный контроль за соблюдением всеми общих правил игры считается основным условием роста инвестиций. Последовательное проведение принципа укрепления законности должно приводить к тому, что нарушающие закон должны понести наказание. Таким образом, государству необходимо определить, кто является преступником, а кто нет. Имена (и клички) силовых предпринимателей, ставших впоследствии влиятельными бизнесменами, хорошо известны. Они фигурируют в уголовных делах и базах данных правоохранительных органов. Многие из таких бизнесменов достигли коммерческих успехов и теперь владеют значительными активами. Преследования, связанные с их криминальной карьерой, вызвали бы перераспределение приобретенной ими за это время собственности, а, следовательно, еще один круг жестокой борьбы и, с большой вероятностью, расстройство экономической деятельности. Результатом безоговорочной «диктатуры закона» мог бы, таким образом, стать экономический спад, а не рост.

С другой стороны, снисходительное отношение к лидерам преступного мира, ставшим владельцами крупных холдингов, свело бы на нет политику усиления правовых норм и, впоследствии, могло бы дискредитировать нового президента, как это случилось с его предшественником. Теоретически политика, связывающая укрепление законности и экономический рост, выглядит привлекательно, однако конкретное применение этого принципа в современном российском контексте неизбежно наталкивается на серьезные противоречия. Российское политическое руководство еще неоднократно будет сталкиваться с выбором между

²³ <http://www.president.kremlin.ru>

необходимостью преследования по закону бывших лидеров ОПГ и экономической нецелесообразностью такой политики. Не менее опасным для государства является неформальное использование отдельных его подразделений (милиции, судов, органов исполнительной власти) в качестве инструментов перераспределения экономических активов в пользу тех или иных финансово-промышленных групп.

Один из способов разрешения стоящей перед Путиным дилеммы заключается в отказе от ретроспективного применения правовых норм. Фактически это подразумевает политику амнистии или начала «с нуля», после которой любые нарушения закона повлекут за собой наказание. Это означает, что государство должно сделать правила прозрачными, а их применение – безличным и эффективным, что, разумеется, потребует определенного времени. С точки зрения предпринимателей такое решение выглядит более оправданным, чем попытка разделить бизнесменов на «преступников» и «честных» на основании нечетких критериев, основанных на старых и новых законах. После 2000 г. заинтересованность отдельных предприятий и бизнес-групп в более стабильных и всеобщих правилах игры гораздо выше, чем в период первоначального накопления капитала, для которого наиболее благоприятной была ситуация так называемого «правового вакуума». Для достижения желаемого экономического эффекта «диктатура закона» должна быть направлена на настоящие и будущие, а не на прошлые действия участников.

В вышеупомянутом обращении президента содержатся утверждения, которые можно толковать подобным образом. В самом начале, после заявления о диктатуре закона, Путин указал на то, что прошлая политика государства способствовала развитию теневой экономики, коррупции и оттоку капитала. Затем он подчеркивает необходимость смотреть вперед, а не оглядываться назад, и акцентирует внимание на ответственности за судьбу страны, которая лежит на «предпринимателях, властных структурах и всех гражданах». В заключение этой части своей речи Путин заявил о необходимости «нового общественного договора», суть которого, однако, так и осталась не проясненной. Еще одна интересная особенность выступления президента заключается в том, что в нем не упоминается проблема преступности. В отличие от Ельцина, который обычно делал громкие заявления по поводу организованной преступности и требовал принять суровые меры, Путин упоминает преступность лишь однажды, критикуя несостоятельность государства в вопросе эффективной правовой защиты предпринимателей. В дальнейшем президент и члены правительства делали различные заявления то о необходимости борьбы с отмыванием денег, то о финансовой амнистии. Это указывает на то, что поиск компромиссов между формально-правовым и рационально-экономическим аспектами в политике укрепления государства и соответствующая борьба между заинтересованными группами продолжается.

Как бы ни была важна позиция центральной власти по этому крайне тонкому и важному вопросу, многое зависит от того, как он решается на региональном и местном уровнях. Анализ карьер силовых предпринимателей показывает, что на местном уровне решение было найдено (см. главу 6). Региональные и местные власти заключили неформальные пакты с определенными финансово-промышленными группами несмотря на их криминальное происхождение. Формальное признание и неформальные гарантии защиты от преследований по закону за прошлые деяния были предоставлены в обмен на инвестиции и соблюдение законов. В тех регионах, где местным властям не удалось найти компромисс с влиятельными бизнес-группами или где последние не могли договориться между собой, в качестве инструментов решения конфликтов, как правило, привлекались судебные инстанции или генеральная прокуратура. Так, вскоре после того, как Александр Лебедь был избран губернатором Красноярского края, между ним и Анатолием Быковым, неформальным «хозяином» региона,

возник конфликт. Внешне конфликт выглядел как личный, однако вскоре стало очевидным, что за ним стоит интерес алюминиевого холдинга «Русский алюминий» к Красноярскому алюминиевому заводу (КРАЗу), контрольным пакетом акций которого владел Быков. Противникам Быкова удалось мобилизовать генеральную прокуратуру, начать расследование деятельности Быкова и открыть на него уголовное дело. После ареста Быкова Интерполом в Венгрии и последующей экстрадиции в Россию он находился под следствием более двух лет. Находясь под арестом и ожидая суда, Быков все еще боролся за оставшийся блокирующий пакет акций КРАЗА (28%), в то время как остальная доля перешла во владение «Русала»²⁴. В июне 2002 г. Быков получил условный приговор и был отпущен на свободу в зале суда. Однако к этому моменту в результате дополнительной эмиссии, проведенной во время его ареста, его пакет акций сократился до 2%. Таким образом «Русалу» и стоящим за ним «олигархам» Олегу Дерипаске и Михаилу Черному удалось мобилизовать силовые ресурсы государства для реализации своих экономических интересов вопреки провозглашенному президентом курсу на отделение государства от заинтересованных групп. Эта стратегия неоднократно применялась «Русалом» и на протяжении 2001–2002 гг. для захвата Новокузнецкого алюминиевого завода (НКАЗ), а также предприятий лесной и целлюлозно-бумажной промышленности («Усть-Илимский ЦБК», «Братский ЦБК», «Котласский ЦБК»)²⁵. Сначала руководство «Русала» использовало неформальную силовую структуру – *измайловскую* ОПГ и ее лидера Антона Малевского («Измайловского») для того, чтобы вынудить Михаила Живило продать 66% акций НКАЗа, которыми он владел вместе с братом Юрием Живило (компания МИКОМ). Затем в качестве инструмента передела собственности была использована Генеральная прокуратура, открывшая на Михаила Живило уголовное дело и объявившая его в розыск²⁶. Основным методом, применявшимся при попытках захвата предприятий целлюлозно-бумажной промышленности, являлась подача судебных исков миноритарными акционерами и привлечение спецподразделения Министерства юстиции «Тайфун», что обеспечивало выполнение, как потом выяснилось, незаконных судебных решений о смене руководства.

Политика реконструкции государства

Хотя политика государства по отношению к силовым предпринимателям остается неопределенной, некоторые ее аспекты достаточно очевидны. В действительности набор способов восстановления государством монополии на легитимное насилие ограничен и может быть сведен к трем основным решениям. Конкурирующие силовые структуры и их сотрудники могут быть 1) насильственно нейтрализованы путем уголовного преследования; 2) они могут быть интегрированы в структуры государства; или 3) превращены в обычных хозяйственных субъектов, лишенных каких-либо автономных от государства силовых ресурсов. Есть свидетельства тому, что к 2000 г. все три решения – нейтрализация, интеграция и «разоружение» – начали применяться. Прокуратура и органы ФСБ и МВД, созданные для борьбы с организованной преступностью, активизировали свою деятельность, применяя тактику показательных акций, т.е. преследования, в первую очередь, тех олигархических групп или ОПГ, которые отличались наиболее острой конфронтацией с государством или явным пренебрежением к закону. Такие действия должны были служить сигналом для остальных. Летом 2000 г. одновременно с кампанией по так называемому «равноудалению» олигархов,

²⁴ Коммерсантъ. 2001. 7 августа. С. 4.

²⁵ См.: Компания. 2002. № 2; Коммерсантъ Санкт-Петербург. 2002. 9 июля. С. 15.

²⁶ Известия. 2001. 28 февраля.

происходила также серия арестов московских воров в законе и двух крупных ОПГ в Санкт-Петербурге. Эти группировки (Андрея «Маленького» и Саши «Акулы») имели традиционную структуру (лидеры, бригадиры, бойцы), а также включали официально зарегистрированные частные охранные предприятия. При этом обе ОПГ отличались уголовной направленностью, использованием «устаревших» методов работы с применением грубой силы и участием в противозаконной коммерческой деятельности. Они принадлежали к числу «не перестроившихся» и с изменением государственной политики стали первыми кандидатами на уничтожение.

Государственная политика в отношении частных охранных агентств сводится к ужесточению контроля над соблюдением существующего законодательства и вытеснению с рынка ЧОП, созданных преступными группировками или откровенно нарушающих закон. Важными фильтрами для «чистки» рынка также являются деловые ассоциации и лиги охранных предприятий. Тесное сотрудничество частных охранных агентств с государственной правовой системой по вопросам разрешения имущественных споров и защите прав собственности можно рассматривать как показатель возрастающего значения государственных правовых институтов и относительного снижения роли неформальных институтов. Следующий круг противостояния между МВД и лоббистами интересов частного охранного сектора состоится, вероятно, когда Государственная Дума приступит к обсуждению нового варианта закона о частной охранной деятельности. Чтобы восстановить общественный контроль над применением силы и разрешением споров, государству, тем не менее, не требуется запрещать частные охранные агентства. Достаточно будет четко разделить сферы ответственности и свести деятельность частных предприятий к обеспечению физической и информационной безопасности, оставив арбитражные функции и охрану прав собственности (но необязательно самой собственности) за государством. «Разоружение» хозяйствующих субъектов в сочетании с более эффективной правовой защитой со стороны государства представляет собой очевидный шаг в направлении реконструкции государства. По сути, реконструкция государства и есть ряд преобразований, меняющих статус частных силовых структур: одни подвергаются уголовным преследованиям, другие попадают под более жесткий государственный контроль или даже напрямую включаются в состав государства.

Назначение силовых предпринимателей на государственные должности также вписывается в политику реконструкции государства. Вот наиболее яркие примеры. Летом 1999 г. в правительстве РФ было произведено новое назначение. Как заявил в своем интервью Борис Иванюженков, ему потребовалось четыре дня на то, чтобы принять предложение премьер-министра Сергея Степашина (до этого побывавшего главой МВД, а затем – ФСБ) и стать министром спорта. В милицеских архивах Иванюженков проходит как «Ротан», правая рука Сергея Лалакина, известного, в свою очередь, как «Лучок», лидер *подольской* ОПГ. Родившись в подмосковном Подольске, Иванюженков сделал «двойную» карьеру, добившись звания мастера спорта по борьбе и ведущей роли в местной рэкетирской группировке. По словам Иванюженкова, «Подольск – это единственный город, где никогда не было междоусобиц. Была одна стабильная ситуация»²⁷. В остальном *подольские* прошли такой же путь, как и многие другие ОПГ. Они начинали с контроля за местным рынком и мелким бизнесом, а потом перенесли свою предпринимательскую деятельность за пределы провинциального города – в Москву и Московскую область. Способность обеспечивать порядок и щедрая благотворительность принесли свои плоды: Лалакин стал почетным гражданином Подольска, а Иванюженков был в 1997 г. избран в законодательное собрание Московской области. В 1999 г. Иванюженков комментировал свое назначение на министерский пост: «Вызвали, предложили

²⁷ Павлов Д. Новая власть // Власть. 1999. 31 августа. С. 8.

стать министром. Спросили: «Можешь?» Я говорю: «Вопросов нет. Я хочу, чтобы страна вспомнила, что у нее есть спортсмены»²⁸.

Прагматическая ориентация правительства проявилась и в ходе избирательной кампании в декабре 1999 г. В список нового избирательного блока «Единство» (или «Медведь») был включен трижды чемпион мира по греко-римской борьбе Александр Карелин. В партийном списке он значился под вторым номером. Впечатляющий образ 130-килограммового борца появился на всех партийных плакатах. В предвыборной кампании Карелин выступал в двух ипостасях – авторитетного тяжелоатлета и полковника Федеральной налоговой полиции. До этого он был культовой фигурой в новосибирском регионе. Там он был известен не только как один из самых известных борцов в мире, «самый сильный человек на свете», как его часто называли. В начале 1990-х гг. он занялся сбором средств на развитие спорта, собирая пожертвования местных предпринимателей. В 1993 г. Карелин вошел в руководство создаваемой Отари Квантришвили (см. главу 1) политической партии «Спортсмены России», став одним из трех сопредседателей партии спортсменов. Доказательств того, что Карелин был как-либо вовлечен в криминальную деятельность Квантришвили, нет. В своих заявлениях он всячески подчеркивал стремление бороться за здоровый образ жизни без наркотиков. В то же время он вполне понимал, что «спорт – это политика, это большие деньги, а где большие деньги, там и экономика»²⁹. После убийства Квантришвили новообразованная партия спортсменов прекратила свое существование. В Новосибирске Карелин открыл благотворительный фонд, названный его именем. Согласно интервью и публикациям в местной прессе, борец стал важным посредником в среде регионального бизнеса, предоставляя предпринимателям неформальную защиту от криминальных элементов в обмен на благотворительные взносы в Фонд Карелина³⁰. Будучи членом клуба «Динамо», Карелин формально числился в МВД. В 1997 г. он перешел в Федеральную налоговую полицию и получил звание полковника, а в 1998 г. стал советником Ельцина по спорту, что дало ему доступ в Кремль³¹. Приглашение вступить в партию власти было логичным продолжением этой карьеры. Заслуженный спортсмен и налоговый полицейский (в прошлом – неформальный) стал удачным символом предвыборной кампании.

Для нового правительства политика реконструкции государства – это война на несколько фронтов. Одной из первых мер нового правительства стала дальнейшая налоговая реформа. В течение почти десяти лет российская экономика функционировала в условиях отсутствия единых и стабильных правил налогообложения. В июле-августе 2000 г. вступил в силу новый Налоговый кодекс, определивший основные правила налогообложения и налоговые ставки. После принятия Налогового кодекса и снижения ставок подоходного налога и налога на прибыль до 13% и 23% соответственно правительство рассчитывает сократить размеры теневой экономики и значительно увеличить государственный бюджет. На момент принятия нового Налогового кодекса один из его авторов, заместитель министра финансов Сергей Шаталов выразил надежду, что в результате этой меры прирост бюджетных поступлений составит 40% в течение двух–трех лет³². В соответствии с отчетами Министерства по налогам и сборам,

²⁸ Павлов Д. Указ. соч. С. 7.

²⁹ Интервью с Александром Карелиным // Новосибирские новости. 1994. 22–29 января. С. 16.

³⁰ Лиза Бричкина. Самый сильный человек Кремля // Профиль. 1998. № 28. С. 76.

³¹ Писарев Д., Новиков Д. «Мой общественный вес 130 кг», интервью с Александром Карелиным // Новая Сибирь. 1998. 30 октября. С. 1.

³² Вечерняя Москва. 2000. 2 июля. С. 2.

налоговые поступления начали увеличиваться уже в 1999 г. после принятия первой части Налогового кодекса, и с тех пор показывают устойчивый рост (см. таблицу 4).

Таблица 4. Объем налоговых поступлений, перечисленных в бюджет Российской Федерации в 1998–2001 г., млрд. руб.

	1998	1999	2000	2001
Консолидированный бюджет	524,8	891,4	1442,5	1955,8
Бюджеты территорий	331,4	527,7	805,0	969,1
Федеральный бюджет	193,5	363,6	637,6	986,7

Источник: официальный интернет-сайт Министерства по налогам и сборам РФ, www.nalog.ru

Как отмечалось выше, использование силовых и административных ресурсов по усмотрению отдельных фракций государственного аппарата или в интересах частных лиц и групп продолжает оставаться основным проявлением слабости государства. Сюда относится использование специальных полувоенных подразделений для проведения различных рейдов (под предлогом аудита или исполнения неких судебных решений) для оказания давления на крупные компании или их захвата. Парадокс заключается в том, что подобные силовые акции («маски-шоу») часто использовались для реализации политики укрепления государства. Так, летом 2000 г. были проведены аудиторские проверки предприятий в 26 регионах, сопровождавшиеся появлением вооруженных людей масках и камуфляжной форме, в том числе в офисах компаний «Медиа-Мост», «АвтоВАЗ», «Лукойл» и «Сибнефть». Но после визита вооруженных подразделений на ОРТ в декабре 2000 г. и последовавшей за этим критикой действий следственных и налоговых органов генеральный прокурор был вынужден публично осудить подобные акции и пообещать упорядочить применение подобных методов со стороны государства. 11 января 2001 г. генеральный прокурор заявил о принятии постановления, ограничивающего применение вооруженных формирований.

От бандитов к государственнымникам

Во втором обращении к Законодательному собранию 3 апреля 2001 г. Путин объявил, что распад государства удалось остановить, однако признал, что государство все еще недостаточно эффективно служит интересам законных владельцев собственности и «защищает граждан от произвола рэкетиров, бандитов и взяточников». Президент обозначил ряд структурных мер по повышению эффективности государства, которая определяется «не столько объемом контролируемой им собственности, сколько действенностью политических, правовых и административных механизмов соблюдения общественных интересов в стране». Таким образом, российскому руководству потребовалось десять лет, чтобы прийти к осознанию важности создания экономически эффективной институциональной среды рыночной экономики и пониманию того, какие функции в ней должно выполнять государство.

Это концептуальное достижение, а также политическая воля, направленная на практическую реализацию новой для России модели государства, отличают текущую фазу политики от предшествующей. Смена фаз совпала с изменениями в политическом руководстве, но ее причиной послужили более глубокие процессы, происходившие в экономике в 1990-е гг. Так называемые «государственники» появились на политической арене после жестокого

десятилетия силового предпринимательства, итоги которого во многом определили последующую смену политики. Силловые предприниматели, не подозревая об этом, сделали большую часть грязной подготовительной работы по формированию нового государства. Каждый из них наживался за счет ослабления государства, одновременно способствуя его дальнейшему ослаблению и приватизации. Однако в долгосрочной перспективе действия силовых предпринимателей привели к последствиям, которые ни один из них не предвидел, но которые заставили большинство из них изменить свои способы действия и мышления.

Создавая силовые структуры для вымогательства денег у новых частных предпринимателей, силовые предприниматели при этом были вынуждены выработать ряд правил и принципов, позволявших ограничивать и регулировать насилие. Не имея никаких иных намерений, кроме простого вымогательства, они попали в ситуацию, когда для того, чтобы выжить в жесткой конкурентной борьбе, им пришлось защищать и даже способствовать процветанию своих прежних жертв. Придумав целый ряд мошеннических приемов для присвоения значительных сумм наличных денег, они были вынуждены разработать также и систему гарантий, снижавшую риски и защищавшую транзакции клиентов от недобросовестных партнеров. Первоначально выказывая полное презрение к закону, бухгалтерии и общественному мнению, они впоследствии стали нанимать адвокатов, бухгалтеров и специалистов по связям с общественностью, а позже и государственные милицейские подразделения для защиты своих активов.

Изначально рэкетирские бригады, охранные фирмы и другие неформальные силовые структуры создавались «под» новые коммерческие возможности, появившиеся в результате рыночных реформ. Каждая такая структура стремилась к установлению и поддержанию монопольного контроля либо в пределах некоторой территории (квартала, района, небольшого города и т.п.), либо в определенных сферах бизнеса (от производства алкоголя до торговли энергоресурсами). Возросший риск экономической деятельности вызывал встречное движение: большинство предприятий было вынуждено обзавестись силовыми партнерами. Одни хозяйствующие субъекты попадали под контроль ОПГ, другие покупали силовые ресурсы и связи частных охранных агентств, третьи «работали» с местными администрациями и, соответственно, пользовались услугами органов милиции. В результате образовывались своего рода кластеры, состоявшие из некоторой совокупности хозяйствующих субъектов или «территорий», связанных с теми или иными силовыми («политическими») структурами. Для того, чтобы между этими кластерами происходил стабильный экономический обмен, требовалось создание общего для всех, более или менее безопасного и предсказуемого пространства. На протяжении 1990-х гг. все эти разнородные силовые структуры, или «крыши», от чисто уголовных до тех, которые формально считались государственными, активно взаимодействовали друг с другом для реализации своих экономических проектов и разрешения возникавших проблем или конфликтов. При этом они вырабатывали некоторые общие правила, язык, а также стандартные методы решения проблем, которые в совокупности составили первоначальную неформальную институциональную среду формирующихся рынков. Но уровень стандартизации правил оставался невысоким, а контроль за их соблюдением требовал значительных издержек. Вместе с тем к концу 1990-х гг. произошло усиление так называемых «государственных крыш», консолидировавшихся вокруг региональных властей, в результате чего образовались экономически более эффективные зоны. Дальнейшее экономическое развитие было бы невозможно без стандартизации правил и их применения, т.е. без обеспечения господства формального хозяйственного права над разного рода обычаями и «понятиями», а также без упорядочения отношений между различными властными инстанциями. Прибегая к исторической аналогии, можно сказать, что формирование национального рынка сдерживалось системой «феодалных» перегородок. Соответственно, смысл новой, а по сути, извечной

политики централизации государства состоял в том, чтобы решить две задачи: упорядочить отношения между центром и региональными властями и создать единое правовое пространство. Множество локальных монополий силы или «островков власти» подлежат теперь объединению в одну большую монополию, называемую государством. Но это уже стало задачей не бандитов, а силовых предпринимателей, называющих себя «государственниками», отличие и преимущество которых состоит в легитимности, которую они приобретают по мере решения этой задачи.

Новые переводы

VR Предлагается перевод основных частей статьи, посвященной обзору сетевых подходов в экономической социологии. Ее полный перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Профессор Стэнфордского университета Вуди Пауэлл – один из ведущих представителей сетевого подхода в современной экономической социологии. Интервью с ним опубликовано ранее в нашем журнале (см.: [Том 4, № 1, 2002](#)).

СЕТИ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ^{1, 2}

Уолтер Пауэлл, Лорель Смит-Дор

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

<...>

Сети в действии

В данном разделе предлагается критический обзор четырех основных направлений сетевых исследований. Мы начнем с более неформального аспекта сетей – роли социальных связей при поиске работы, мобилизации коллективного действия и передаче информации. Затем мы перейдем к анализу более разработанного и формального направления, посвященного сетям и власти. После этого мы рассмотрим обратную эволюцию [de-evolution] крупной централизованной вертикально интегрированной фирмы и ее распадение на сложные сети соглашений. Наконец, мы обратимся к исследованиям сетей производства, в которых указывается на все возрастающую роль пространственно децентрализованного совместного производства в развитии новых производственных процессов и коммерциализации новых продуктов. Основное внимание будет уделено исследованиям, демонстрирующим ключевую роль сетей в хозяйственной жизни и предлагающим способы, какими эти разрозненные направления исследований могут обогатить друг друга.

Сети, обеспечивающие доступ и открывающие возможности
[networks of access and opportunity]

Многие работы построены на послышке о том, что структуры социальных отношений формируют поток информации и возможности, открывающиеся на определенном рабочем месте. В таблице 1 приводятся сводные результаты анализа этой литературы. Мы утверждаем, что доступ к информации обеспечивается посредством сетей и эти сети

¹ Переведено по: Smelser, Neil J., and Richard Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 367–402.

² Мы благодарим Нила Смелсера [Neil Smelser], Ричарда Сведберга [Richard Swedberg], Чарльза Перроу [Charles Perrow] и Марка Шнайберга [Mark Schneiberg] за комментарии по поводу более ранних версий данной работы. Мы также выражаем нашу признательность Марку Якобсу [Mark Jakobs] за помощь в редактировании и Мэри Уильямс [Mary Williams] за неоценимую помощь, которую она оказала при подготовке рукописи.

оказывают серьезное влияние на перспективы занятости, мобилизацию ресурсов, распространение идей и стратегий.

Таблица 1. Сети, обеспечивающие доступ и открывающие возможности

	Примеры исследований	Предмет исследований	Основные понятия
Занятость	Granovetter 1973, 1974; Montgomery 1991, 1992; Massey 1988; Light, Bhachu, and Karageorgis 1993	Миграция в поисках работы	Сила слабых связей
Мобилизация	Boissevain 1974; Rogers and Larsen 1984; von Hippel 1988; Schrader 1991	Доступ к капиталу и информации	Брокерские отношения [brokerage], продажа
Распространение	DiMaggio and Powell 1983; Baron et al. 1986	Распространение организационных практик среди членов данного поля	Легитимация, институционализация

Занятость. Начнем с краткого обзора исследований в сфере поиска работы. Более подробно эти вопросы рассматриваются в других главах данного сборника: К. и Ч. Тилли (глава 12) анализируют сети и рынки труда; И. Лайт и С. Караджорджис (глава 26) исследуют сети и этническую экономику; Александро Портес (глава 17) рассматривает сети в неформальной экономике. Поиск работы – это процесс поиска пары [mating proces], в ходе которого должна произойти стыковка тех, кто ищет работу, с работодателями, ищущими работников. Однако немногие работодатели, ищущие работников, или работники, ищущие работу, ведут широкий поиск. На самом деле встречаться с каждым кандидатом или просматривать каждое объявление в соответствующей рубрике было бы крайне неэффективной тратой времени. Как правило, работодатель и человек, ищущий работу, встречаются, уже кое-что зная друг о друге. Значительная часть наймов происходит в результате явления, которое Грановеттер удачно назвал «силой слабых связей» [Granovetter 1973, 1974]. Он утверждает, что люди с гораздо большей вероятностью узнают об открывшейся вакансии через какую-то свою «слабую связь» (через знакомого, который вращается в других кругах – это может быть, например, сокурсник), чем через «сильную связь» (близкий друг, который общается с теми же людьми, что и ты сам). Близкие друзья имеют доступ к тем же контактам и информации, что и ты сам. В результате информация, которую они могут предложить, сводится к уже известным данным, в то время как дальние знакомые выводят нас на новые контакты. Сети важны не только для высококвалифицированных специалистов и управленцев. Проведенные исследования позволяют предположить, что сети облегчают поиск работы также в среде «синих воротничков» [Wial 1988] и землячествах мигрантов [Light et al. 1993]. Однако на разных рынках функции сетей различаются. Понять, как эти различия в сетевых структурах связаны с результатами работы рынка труда, является одной из наиболее важных задач, стоящих ныне и перед социологией, и перед экономической теорией [Montgomery 1991, 1992; Granovetter 1986].

Сети выполняют важную роль установления соответствия между спросом и предложением; в ходе личной коммуникации передается информация, не циркулирующая по публичным каналам. Более того, есть данные, свидетельствующие о том, что работа, найденная через сети, – более высокого качества в том смысле, что она выше оплачивается; кроме того, с большой вероятностью это будет вновь созданное место, на которое нет других

претендентов [Granovetter 1974: 14–16]. В центре идущей ныне дискуссии – вопрос о том, передается ли информация о работе через сетевые контакты, или же «слабые связи» отражают механизмы более высокого уровня [Lin 1982]. Дж. Монтгомери обнаружил, что состав сети [network composition] является важным фактором, определяющим успешность рынка труда, однако задействование слабой связи не обязательно приводит к более высокому уровню оплаты [Montgomery 1992]. Эти результаты следует рассматривать в более широком контексте. К.Кэмпбелл и др. [Campbell et al. 1986] утверждают, что сети – это ресурсы и, подобно многим другим ресурсам, распределены в обществе неравномерно. Исследование дружеских сетей и сетей общения [discussion networks] неизменно дает одни и те же результаты: чем более образован человек, тем шире его/ее сеть и тем с большей вероятностью он/она включает в свой круг общения [network] дальних знакомых, т.е. «слабые связи» [Fischer 1982; Marsden 1987; Burt 1990]. Менее образованные индивиды с большей вероятностью ограничивают свой круг общения родственниками и «сильными связями» [Burt 1990]. У индивидов с высоким социально-экономическим статусом больше возможностей (и на работе, и в социальном окружении) устанавливать слабые связи с теми, кто занимает влиятельные позиции. Люди с более низким социоэкономическим статусом, с более плотными социальными сетями имеют меньше таких возможностей, и, следовательно, их доступ к разного рода ресурсам более ограничен.

Различия в составе сети [network composition] не означают, что для одних индивидов сети более важны, чем для других. Есть немало свидетельств того, что знающие люди [street smarts] встречаются повсюду – добрая половина всех наймов совершается при помощи личных рекомендаций [personal referrals] [обзор более ранних исследований см. в: Montgomery 1992; Granovetter 1986]. Наиболее важной идеей в исследованиях сетей является то, что ресурсы, доступные через контакты, различны и что качество и количество контактов заметно возрастает по мере повышения уровня образования. Сети облегчают доступ к целому ряду сфер – идет ли речь о рабочем месте для «синего воротничка», найденном через близкого друга, или о позиции управленца, на которую вывел знакомый по бизнес-школе³. У индивида с хорошо развитыми слабыми связями несомненно более широкие возможности выбора.

Тип доступа к сети [network access] зависит также и от размера компании [Granovetter 1974, 1986]. В малых фирмах весьма велика вероятность того, что новый работник уже встречался с сотрудниками фирмы и, может быть, даже лично знаком с работодателем. Более крупные компании чаще обращаются к налаженным рекрутинговым каналам – сетям выпускников или университетским отделам по трудоустройству. В крупных фирмах рекрутирование посредством прямых личных связей менее распространено, однако новый персонал отбирается на основе целого ряда критериев, призванных обеспечить преемственность с предыдущими случаями найма [DiMaggio and Powell 1983]. Существующие организационные стратегии [policies] и практики подкрепляются системой набора работников из числа выпускников одних и тех же школ или университетов и ориентацией на одни и те же критерии отбора. В результате, и сильные, и слабые связи могут вести к одному результату: новые работники, попавшие в фирму при помощи сетевых связей, получают доступ к неформальным отношениям на рабочем месте. Тем самым значительно упрощается процесс обучения и вхождения в работу. Хороший доступ для друзей и/или людей со сходным образованием не только делает течение работы более гладким, но способствует долговременному выживанию и успеху. Грановеттер утверждает, что на рабочих местах,

³ Есть данные, свидетельствующие о том, что нормы подходящего поведения различны при рекомендации в случае сильных и слабых связей. В работе Пауэлла приводится пример о редакторе, получившем рукопись от молодого автора из Гарварда: текст пришел без соответствующей рекомендации. Вместо того, чтобы обратиться за рекомендацией к более известному исследователю, автор действовал через своего молодого коллегу, лично знакомого с редактором. «Это не принято», – пробормотал редактор [Powell 1985].

заполненных через сетевые связи, текучесть кадров оказывается меньше [Granovetter 1986]. М. Долтон подчеркивает момент более политического характера: значительную часть наймов и последующих карьерных продвижений следует рассматривать как попытку вышестоящих лиц окружить себя своими потенциальными сторонниками [Dalton 1986]. Дж. Розенбаум показал, что первые несколько лет на рабочем месте играют решающую роль для карьеры индивида в долгосрочной перспективе [Rosenbaum 1984]. Работа, найденная через сетевые связи, может скорее обеспечить более быстрый карьерный рост. Розенбаум демонстрирует, как в силу раннего успеха люди оказываются значительно более заметными, что в свою очередь дает больше возможностей и выдвигает более высокие требования.

Для многих профессий сети играют решающую роль в процессе занятости. Кроме того, однажды возникнув, сети начинают воспроизводить себя двояким образом: с одной стороны, люди, нанятые при помощи сетей, могут характеризоваться более высокими темпами мобильности внутри организации; с другой стороны, при найме новых сотрудников люди склонны нанимать тех, кто похож на них самих. Очевидно, что эти процессы избирательны и носят частный характер. Одних людей берут без малейших сомнений, в то время как другие, нанимаемые через более формальные каналы, могут подвергаться мягким формам дискриминации. В своем исследовании сетей фирмы, работающей в области рекламы, Х. Ибарра обнаружила, что доступ женщин к основным неформальным сетям компании ограничен [Ibarra 1992]. Женщины, имеющие те же навыки и занимающие те же позиции, что и мужчины, были исключены из неформальных связей, позволявшим мужчинам заключать альянсы и заручаться поддержкой более высокого уровня. Но даже те, кто находится в невыгодном положении, могут использовать сети для того, чтобы получить возможности, не доступные на открытом рынке. Множество работ по иммиграции дают яркие примеры того, как сети порождают ресурсы, даже в случае людей, обделенных физическим капиталом.

Новые иммигранты получают совершенно другие типы работ, нежели дипломированные специалисты, управленцы и «синие воротнички». Тем не менее, было выявлено, что сети играют важную роль и для иммигрантов, а также их предпринимательской деятельности [Massey 1988; Light et al. 1993]. Кроме того, сети мигрантов интересны с содержательной точки зрения и важны теоретически. В концептуальном отношении сети связывают два фактора иммиграции: с одной стороны, выбор, осуществляемый иммигрантами на индивидуальном (микро-) уровне, и с другой стороны, – экономические и политические воздействия на региональном (макро-) уровне. Процессы сетевой миграции простираются через континенты и десятилетия; это «межличностные связи, объединяющие мигрантов, бывших мигрантов и немигрантов узами родства, дружбы и принадлежности к одному сообществу» [Massey 1988: 36]. Решение о миграции, ее конечном пункте, а также о том, что делать на новом месте, в значительной степени определяется этническими, родственными и дружескими сетями людей [Morawska 1990]. Сформировавшись, сети создают самоподдерживающиеся миграционные потоки – движения, все более независимые от условий, которые дали первоначальный толчок миграции.

Существует по крайней мере четыре способа влияния сетей на процессы иммиграции и занятости. Когда сеть достигает определенного уровня плотности, возникающая в результате поддерживающая структура [support structure] становится мощным стимулом для последующей иммиграции. Таким образом, сети не только играют важную роль при принятии решения о иммиграции. Когда сообщества новых и прибывших ранее мигрантов прочно закрепляются, образованные ими сети становятся мощным фактором, способствующим еще более высокому уровню мобильности [Boyd 1989]. Второй момент касается роли сетей мигрантов в процессе диверсификации рисков. Д.Мэсси утверждает, что диверсифицированное местоположение домохозяйства способствует снижению рисков, особенно в случае семей в странах третьего мира, живущих в экономически нестабильных обстоятельствах [Massey 1988]. Наличие сетей позволяет семьям мигрантов с выгодой для себя провести время за границей и переждать плохие времена дома.

В случае интенсивной миграции сеть изменяет локальное сообщество, создавая и расширяя возможности в сфере занятости для новых, а также потенциальных мигрантов. Третий способ формирования занятости при помощи сетей заключается в процессах цепной миграции [chain migration] [подробнее см. главы 12 и 26 данной хрестоматии]. Стороннему наблюдателю кажется странным, что этнические группы с относительно малой долей в численности всего населения столь часто концентрируются в определенных профессиональных нишах (например: корейцы в овощных лавках, пакистанцы на бензоколонках, греки в ресторанном бизнесе, индийцы в отелях). Подобная избирательность является результатом успешного функционирования сетей цепной миграции. Наконец, в сообществах новых иммигрантов значительная часть предпринимательской деятельности поддерживается посредством сетевых связей, принимая форму взаимопомощи, ассоциаций взаимного кредита [revolving credit associations] и содействия при ведении дел с формальными бюрократическими организациями – например, с судом [Light et al. 1993].

Несомненно, сети играют важную роль и для процессов миграции, и для поиска работы в сфере «беловоротничковых» профессий. Однако необходимо лучше понять связь между различными типами сетевых структур и результатами функционирования рынка труда. Помимо этого должно быть установлено равновесие между спросом и предложением. Работодатели сильно мотивированы не брать на работу совершенно незнакомых людей, предпочитая зависимых работников, которых кто-то порекомендовал. Одним из способов обеспечения надежности новых работников является их найм через сети, доказавшие свою надежность в прошлом. В работах по иммиграции показывается также, что сети суть многоцелевые ресурсы. В этническом сообществе предоставление занятости – это только один «плюс». Контакты, например, обеспечивают доступ к капиталу, к новостям о перспективном размещении бизнеса или к самой свежей информации о поведении потребителей [Portes et al. 1989]. Обратимся теперь к анализу этого более общего процесса мобилизации ресурсов.

Мобилизация. Получение работы – это лишь первый шаг в карьере. Способность удержаться на этой работе и продвинуться по карьерной лестнице в значительной степени зависят от умения обеспечить поддержку своим идеям. Очевидно, что важную роль здесь играет доступ к ресурсам – информационным или финансовым. Однако не все в равной степени заинтересованы в том, чтобы поддерживать отношения с нужными людьми и оборачивать знакомства себе на пользу – не у всех есть и такой талант. Для мобилизации необходимых ресурсов важны два момента. Во-первых, при прочих равных условиях, индивид, с узкими и взаимопересекающимися (и, следовательно, сводимыми) связями находится в менее выгодном положении по сравнению с индивидом с широкими непересекающимися связями. Разнообразие связей [diverse ties] обеспечивает готовый доступ к информации о возможностях и угрозах. Способность влиться в обширные потоки информации облегчает получение поддержки для своих действий и блокировку противников.

Широта связей – лишь часть задачи; не менее важен доступ к людям, занимающим стратегически значимые позиции и выполняющим роли посредников [brokers] [Boissevain 1974]. Слабые связи выводят индивидов на информацию, которую они едва ли получили бы в пределах своей непосредственной сети. А посредники соединяют между собой различные социальные миры, связывают сети и делают возможными новые комбинации ресурсов. Например, в молодой отрасли биотехнологий главную роль в процессе стыковки академических талантов и финансовых ресурсов сыграли венчурные капиталисты. В сфере высоких технологий ведущую роль в установлении соответствия [matching] между исследовательскими навыками и денежными вливаниями, а также обеспечении консультаций по вопросам менеджмента и права сыграли венчурный капитал и юридические фирмы [Rogers and Larsen 1984; Powell 1993; Saxenian 1994]. За определенную плату посредники объединяют сети, которые по отдельности характеризуются ограниченными возможностями для установления контактов.

Интересное направление исследований связано с торговлей информацией между сотрудниками конкурирующих фирм. Конечно, с узко экономической точки зрения подобные трансферты предполагают утечку ключевой информации и препятствуют присвоению фирмами прибыли от инноваций [Mansfield 1985]. Однако собрано уже достаточно данных, свидетельствующих о том, что подобная торговля ноу-хау очень широко распространена [Katz and Tushman 1981; Rogers 1982; Allen 1984; von Hippel 1988; Carter 1989; Schrader 1991]. В результате экономисты располагают весьма проработанными эвристичными объяснениями того, почему участие в неформальных сетях передачи информации способствует экономическому преуспеванию фирмы. В своих исследованиях сталелитейной [specialty steel] промышленности Э. фон Хиппель и Ш. Шрадер обнаружили, что по профессиональным сетям свободно передается ценная информация [von Hippel 1988; Schader 1991]. По данным Шрадера, 61% из 294 респондентов считают своих коллег в других фирмах важным или очень важным источником информации [Schrader 1991: 154–155]. К менеджерам и инженерам среднего звена (которые составляют 19% его выборки) в прошлом году конкуренты обращались за информацией десять и более раз. Фон Хиппель высказывает предположение, что информация, имеющая положительные суммарные последствия (например, предложения по поводу контроля загрязнения окружающей среды, трудосберегающих технологий или содержания оборудования), должны продаваться без ограничений, в то время как информацию, связанную с монопольной властью (например, принципиальные достижения в улучшении качества продукта), следует охранять самым тщательным образом [von Hippel 1988].

Однако и Шрадер, и фон Хиппель сосредоточены на роли фирмы и недооценивают влияние профессиональной репутации или сетей отдельного инженера. Они подчеркивают, что решение о продаже информации следует принимать, руководствуясь преимущественно экономическими соображениями по поводу ценности данной информации для фирмы и что эти расчеты должны быть сильнее уз дружбы. Однако данные, полученных этими авторами, показывают, что среди специалистов [professionals] распространена реципрокность, и они весьма самозабвенно отдаются этим отношениям. Их волнует уровень партнеров по торговле, их собственная экспертная позиция, статус их фирмы. Кроме того, реципрокность остается в рамках двусторонних отношений; действуют мощные нормы, не позволяющие передавать информацию третьей стороне – вместе этого ее просто отсылают к первоначальному источнику информации [Schrader 1991: 156]. Торговля знанием на мелких металлургических заводах подобна той, что наблюдал Пауэлл в своем исследовании деятельности редакторов в сфере академического книгоиздания [Powell 1985]. Профессиональные связи простираются значительно дальше фигуры нынешнего работодателя, причем эти контакты – не просто ценный источник информации. При условии эффективной мобилизации внешние связи могут играть решающую роль для успеха индивида и его/ее карьерного продвижения внутри фирмы. Если говорить более категорично, то перспективы карьерного роста специалиста внутри фирмы в значительной степени зависят от плотности и качества его/ее внешних связей.

Способность мобилизовать финансовую поддержку, получить доступ к самой свежей информации и разрешить нависающие проблемы – все это причины, объясняющие, почему индивиды полагаются на связи [affiliations], выходящие за пределы их непосредственной работы. Однако все это в высшей степени утилитарные соображения: внутрифирменные связи [linkages] также играют чрезвычайно важную роль в распространении знания о подходящих способах организации и последующей легитимации и институционализации этих практик. Перейдем теперь к анализу этих соображений более нормативного характера.

Распространение [diffusion]. Сети коммуникации играют решающую роль в распространении моделей деловых практик и структур. Однако передача знания, подобно распространению увлечений или моды, – это комплексный процесс, включающий

множество взаимопересекающихся и при этом аналитически различных каналов коммуникации. Мы остановимся на трех каналах передачи идей и стратегий [policies] от одной организации к другой⁴. Как и в случае передачи информации между специалистами, значительная часть знаний передается по профессиональным сетям. В последние годы профессиональные и торговые ассоциации начали активно распространять стандарты подобного профессионального поведения, в результате чего эти связи стали более мощными и более формализованными. Университеты, институты профессиональной подготовки, профессиональные журналы, деловая пресса – все они стремятся сообщить информацию о лучших практиках. Следовательно, первая основная сеть коммуникации сформирована профессиональными или торговыми сетями. Второй канал коммуникации представлен моделью межорганизационных отношений, в которых участвует данная организация (это могут быть отношения с поставщиками, основным клиентами, сотрудниками соответствующих регулятивных органов и т.д.) [Meyer and Scott 1992; DiMaggio and Powell 1983]. Такая межорганизационная сеть является жизненно важным источником новостей об административных и технологических инновациях. Поведение организаций также в значительной степени складывается под влиянием деятельности других организаций, воспринимаемых как образец для подражания. Фирмы не только укоренены в запутанной сети отношений с другими организациями, но и наблюдают за их действиями (особенно это касается организаций, наиболее заметных или наиболее престижных в данной области). Те, кто первыми усваивают новые практики, имеют больше шансов оказаться в месте пересечения множества сетей и получить доступ к различным источникам информации, что позволяет им скорее уловить новые идеи и критически оценить их достоинства. Вся эта информация, приносимая профессиональными, ресурсными и статусными сетями, определяет, какие типы поведения уместны, и устанавливает стандарты, которым стремятся соответствовать.

Внешние источники информации и их легитимность играют решающую роль для организаций, результаты деятельности которых трудно измерить, но при этом мы должны доверять в отношении правильности ее методов и структур. Больницы, банки, школы, юридические фирмы – средний потребитель едва ли сможет сходу оценить качество услуг всех этих организаций, однако он/она может попытаться использовать политику [policies] организации как свидетельство качества ее работы. Сетевые связи способствуют распространению стратегий [policies] и практик среди членов того или иного поля. Как предполагают Димаджио и Пауэлл, обучение в значительной степени происходит в процессе подражания, а мимикрия является эффективным способом сэкономить на издержках, сопряженных с поиском [DiMaggio and Powell 1983]. Распространению стандартных решений организационных проблем способствуют также перемещение ключевых сотрудников из одной организации в другую и наличие профессиональных ассоциаций. Исследования показывают, что политика управления человеческими ресурсами [Baron et al. 1986], процедуры продвижения персонала и оценивания его работы [Tolbert 1988], а также методы финансовой отчетности в юридических фирмах [Mezias 1990] распространяются именно при помощи плотных межорганизационных сетей.

Два аспекта данного процесса распространения заслуживают особого внимания. С точки зрения эффективности, принятые большинством стандарты – фактор, несомненно, положительный. В своей работе о распространении новых технологий Б. Артур характеризует этот процесс [Arthur 1990]. Чем больше акторов следуют данным стандартам, тем более они им выгодны и тем больше стимулов их принятия другими участниками. Однако подобные одинаковые для всех процедуры могут привести к тому, что называется «замыканием» [lock in]. Изменение установившихся правил или технологического стандарта,

⁴ В данном разделе мы рассматриваем работы, написанные в рамках нового институционализма. Обзор данного направления исследований, включающий все последние работы, см: [Powell and DiMaggio 1991].

принятого во всей отрасли, сопряжено с чрезвычайно высокими издержками. Таким образом, сети могут ускорить распространение новых идей, однако когда эти новые идеи усвоены, внедрены и приспособлены под свои нужды, последующие изменения могут быть весьма затруднительны в силу взаимозависимости между членами данных сетей.

Сети власти и влияния

Во многих недавних работах, использующих формальные аналитические инструменты сетевого анализа, предпринимается попытка объяснить властные позиции хозяйственных акторов [Mintz and Schwartz 1985; Burt 1992; Mizruchi 1992]. В самом деле, неугасающий интерес к вопросам власти является одним из ключевых расхождений между социологами и экономистами, изучающими организации. Например, О. Уильямсон утверждает, что «главная проблема понятия власти заключается в том, что с его помощью пытаются объяснить буквально все» [Williamson 1985: 238]. Далее он продолжает: «Авторы, активно использующие понятие власти, пока не показали, что серьезные организационные инновации – те, что в будущем предполагают существенную экономию транзакционных издержек, – регулярно проваливаются под влиянием ранее сформировавшихся интересов» [Williamson 1985: 124–25]. И хотя рядового читателя деловой прессы подобный оптимизм может несколько озадачить, Уильямсон предполагает, что «есть множество данных, свидетельствующих об обратном».

Проблема состоит в том, что власть, как много лет назад посетовал Дж. Марч, – ускользающее понятие [March 1966]. Однако одно из преимуществ сетевого анализа заключается в признании того, что власть «неотъемлемо ситуативна и, следовательно, динамична и потенциально нестабильна» [Knoke 1990: 2]. Власть определяется в нем как формальный авторитет [authority], неформальное влияние [informal influence] и открытое доминирование [overt domination]. Подкрепленная авторитетом власть предполагает издание приказов или инструкций с ожиданием их беспрекословного выполнения [Wrong 1979: 35]. При этом подчинение обусловлено самим источником приказа, а не его специфическим содержанием. Влияние предполагает передачу от одного человека к другому информации, которая меняет действия последнего: его действия были бы иными, не поступи к нему данная информация [Gamson 1968: 60]. Наконец, доминирование влечет за собой контроль одним индивидом поведения другого индивида, при этом первый может предлагать вознаграждение (или, напротив, ограничивать его) или определять наказание за неисполнение. Сетевой анализ может охватить все три типа власти. Независимо от того, используется ли ресурс легитимности, информации или силы, логика сетевого анализа гласит, что власть определяется структурной позицией. В таблице 2 все эти взгляды сведены вместе.

Таблица 2. Три сетевых подхода к исследованию власти в организациях

	Примеры исследований	Предмет исследований	Основные понятия
Социальный обмен	Emerson 1982; Cook et al. 1983	Поведение индивидов, изученное в ходе лабораторных экспериментов в целях анализа организационной динамики	Власть – это позиция в сети, в структуре относительных возможностей обмена
Ресурсная зависимость	Pfeffer and Salancik 1978; Burt 1982, 1983, 1992	Межорганизационные отношения, переплетенные директораты	Ресурсы означают власть, недостаток ресурсов означает зависимость
Социальный класс	Mintz and Schwartz 1985;	Переплетенные директораты, политическая деятельность	Сплоченная элита удерживает непропорционально большой обмен властью в обществе

	Useem 1984; J.Scott 1991	корпораций	объем власти в обществе
--	-----------------------------	------------	-------------------------

Сетевые подходы к анализу власти построены на посылке о том, что люди приходят и уходят, а распределение власти между позициями зачастую остается неизменным. С этой точки зрения, основными единицами в системе власти являются не индивиды как таковые, а их статусы, а также отношения и связи между их позициями [Nadel 1957; Blau 1964; Emerson 1972; Knoke 1990]. Исследователи сетей используют понятия расположения [location], или узла [nodes], и отношений между ними – называя их связями [ties], соединениями [connections] или контактами [links] – и утверждают, что модель взаимоотношений формирует поведение индивида, занимающего данное положение, и влияет на поведение других индивидов [Marsden and Friedkin 1993]. Словом, как говорит Д. Ноук, «власть позиции – ее способность оказывать преднамеренное воздействие на установки и поведение других акторов – вырастает из ее места в сетях, где ценная информация и дефицитные ресурсы передаются от одного актора другому» [Knoke 1990: 9].

Одно из преимуществ сетевого подхода к власти состоит в том, что отношения анализируются на нескольких уровнях, от уровня индивидов до уровня организации и целой нации. Для изучения власти в хозяйственных отношениях сети использовались в качестве инструмента в лабораторных экспериментах, в анализе межорганизационных связей и, чаще всего, для фиксирования связей переплетенного директората. Исследователи социального обмена, изучающие сетевую динамику, активно проводили эксперименты на уровне отдельных индивидов [см., например: Cook et al. 1983; Molm 1990]. К. Кук и Р. Эмерсон применили основные принципы функционирования сетей, выявленные в результате лабораторных экспериментов с индивидами, для анализа сложных организаций. Они исходили из того, что единицы анализа взаимозаменяемы, а ключевой вопрос заключается в исследовании динамики власти между различными позициями [Cook and Emerson 1984].

Сетевые подходы к исследованию власти в организациях построены на посылке о том, что структуры межорганизационных отношений вторичны по отношению к пониманию действий организаций. Есть множество работ, в которых показывается, как расположение той или иной фирмы [organization's location] внутри межорганизационной сети может объяснить ее стратегию и структуру. Более того, важны не только прямые отношения между организациями; на индивидуальные и корпоративные действия оказывают влияние как прямые, так и косвенные связи. Межорганизационные сети принимают множество форм: они могут быть централизованы и, подобно бюрократической структуре, выстроены иерархическим образом, подчиняясь доминирующей организации [см. Mintz and Schwartz 1985]; могут быть сегментированы по нескольким более или менее иерархизированным кластерам [см. Roy and Bonacich 1988]; или же лишены организации и даже вовсе фрагментарны – как это происходит в отраслях с высоким уровнем конкуренции. Разнообразие этих структур важно как для возможностей выживания отдельных организаций, так и для объяснения моделей организационного поведения.

По определению сеть образована некоторым набором отношений, или связей, между акторами (будь то индивиды или организации). Связь между акторами характеризуется содержанием (тип отношений) и формой (сила отношений). В содержание связей могут входить потоки информации или ресурсов, помощь советом или дружеское участие, наличие общего персонала или членов в советах директоров; поистине любой тип социальных отношений можно представить как связь. Таким образом, организации, как правило, укоренены в нескольких, зачастую взаимопересекающихся сетях – сетях обмена ресурсами,

сетях информации, сетях переплетенного директората и т.д.⁵ В зависимости от того, насколько организация находится в центре анализа, исследователи сетей говорят либо о некоторой совокупности отношений между организацией и теми, с кем она связана («эгоцентричная сеть» организации), либо о ее позиции в более крупной сетевой системе, часто описываемой с точки зрения степени ее расположения относительно центра или значимости⁶. Категория центральности [centrality] описывает ту степень, в какой тот или иной актор связан со многими другими акторами данной системы, и (в некоторых версиях) степень, в какой эти другие акторы, в свою очередь, сами связаны со многими другими [см. Vonasich 1987]. Другой способ описания сетевой позиции основан на использовании понятий автономии и ограничений [Cook et al. 1993]. Структурная автономия – это способность осуществлять свои действия, не наталкиваясь на ограничения со стороны других. Фирмы, работающие в отраслях с высокой концентрацией (с ограниченной внутриотраслевой конкуренцией) характеризуются высокой степенью структурной автономии, в то время как их покупатели и поставщики конкурируют между собой, и тем самым со стороны внешних акторов накладываются не столь существенные ограничения [Burt 1982, 1992].

Большая часть исследований, посвященных межорганизационным сетям, построены на двух методологических направлениях, методы которых схожи между собой, а задачи – несколько различаются. В одном из них – основанном на теории ресурсной зависимости [resource dependence] – ведущими акторами являются организации, индивиды же действуют как их агенты. В другом же направлении, образованном теориями социального класса, основными акторами являются индивиды, а организации – лишь инструмент в их руках [анализ этих двух направлений см. в: Palmer 1983; Pfeffer 1987]. Основная линия аргументации в русле теории ресурсной зависимости такова: организации функционируют в непредсказуемой, постоянно меняющейся среде; следовательно, в силу того, что большей части организаций необходимы ресурсы помимо тех, что они могут произвести своими внутренними силами, принципиальной задачей является снижение неопределенности. Джеффри Пфеффер и Джеральд Салансик, формулируя основные принципы этого подхода, утверждают, что организации стремятся наладить стабильный поток ресурсов, поступающих от других организаций, чтобы тем самым избежать зависимости и ограничить поле неопределенности [Pfeffer and Salansik 1978].

Направление, построенное на теории социального класса, берет за основу аргументацию Ч. Миллса о том, что социальные, политические и экономические связи между элитными группами приводят к созданию сплоченной властной элиты [Mills 1956]. Плотные сети, связывающие руководителей корпораций, ключевые фигуры в сфере политики и элитные социальные группы (от кантри-клубов до частных университетов) способствуют закреплению господства интересов высшего класса. Более того, межорганизационные сети,

⁵ Важно не забывать о содержании сетевых связей. Хотя многие сетевые связи характеризуются сложной по составу структурой (т.е. связи имеют множество содержательных аспектов), это происходит не всегда, и организация, занимающая центральное место в сети обмена информацией, может оказаться на периферии в сети обмена ресурсами (например, в торговой ассоциации). Следовательно, позиция в сети (например, расположение относительно ее центра [degree of centrality]) имеет смысл только в контексте других связей, образующих данную сеть. Основанная на обмене власть торговой ассоциации над своими членами не велика, что ограничивает ее способность навязывать им те или иные действия. Однако в качестве информационного посредника она может сыграть решающую роль для мобилизации коллективного действия – иными словами, она может склонять к каким-то действиям, но не может заставить их делать.

⁶ В работах Р. Бёрта и П. Марсдена приводятся полезные обзоры вопросов развития сетевых моделей, сбора сетевых данных и совершенствования сетевых измерений [Burt 1980; Marsden 1990].

сформировавшиеся на пересечении различных элит, – это средство, способствующее сплочению высшего класса и обеспечению его контроля за основными социальными институтами [Useem 1984].

По ряду причин, в том числе в силу легкости получения доступа к данным и по соображениям, связанным с публичной политикой, один тип сетей привлек особенное внимание и сторонников теории ресурсной зависимости, и исследователей социального класса. Речь идет о «сетях переплетенного директората» [interlocking directorate network], сложившихся в результате того, что одни и те же люди входят одновременно в несколько советов директоров. Хотя последователи этих двух направлений руководствуются несколько различными теоретическими соображениями, в используемых ими методах и полученных результатах много общего. Мы отнюдь не намереваемся обрисовывать все эти методологические дискуссии или эмпирические исследования, тем более, что эта работа уже прекрасно выполнена [см. Davis and Powell 1992; Mizruchi and Galaskiewicz 1993]. Вместо этого мы попытаемся очертить основные способы, которые, как показывают исследования, позволяют межорганизационным сетям влиять на поведение корпораций.

Централизованность сети и власть [network centrality and power]. Вслед за более ранними исследованиями малых групп [Bavelas 1948; Leavitt 1951] сетевые исследования неоднократно демонстрировали наличие корреляции между централизованностью межорганизационных сетей и властью в них. Исследования переплетенного директората показывают, что в сфере бизнеса лучше всего связаны между собой нью-йоркские банки – принимаемые в них решения по поводу инвестирования влияют на направление движения всей экономики [Mintz and Schwartz 1985]. Крупные промышленные фирмы (такие, как AT&T, «Дженерал Электрик», IBM) также широко раскидывают свои переплетающиеся сети [interlock nets], что позволяет им лучше собирать информацию о среде, в которой они работают [Davis 1991]. Авторы, исследующие политику различных сообществ, обнаружили (и это не удивительно), что близость к центру сети тесно связана с их возможностями оказывать влияние на дела в рамках сообщества и за его пределами [Galaskiewicz 1979; Ratcliff et al. 1979; Useem 1984]. Интереснее другое: например, Джозеф Галаскевич утверждает, влияние организаций определяется не «объемом активов, которыми они владеют, а ресурсами, которые акторы мобилизуют через свои существующие социальные отношения» [Galaskiewicz 1979: 151]. А в своих исследованиях государственной политики Э. Лауманн и Д. Ноук обнаружили, что возможности организации оказывать влияние на сферы здравоохранения и энергетики определяются тем, насколько заметное место она занимает в межорганизационных сетях коммуникации [Laumann et al. 1987; Knoke 1990].

Положение в сети, организационная структура и стратегия. Дональд Палмер и его коллеги проанализировали, каким образом положение в сети связано с основными изменениями организационной структуры [Palmer et al. 1987; Palmer et al. 1993]. В их работе 1987 г. показывается, что вероятность формирования многодивизионной структуры выше в фирмах, управляемых группой менеджеров, нежели в фирмах, принадлежащих или контролируемых семейными кланами или банками. В более позднем исследовании 1993 г. эти авторы отмечают, что компании скорее перейдут к многодивизионной форме в случае, если они связаны с другими фирмами, уже использующими данный тип организации. А Джеральд Дэвис обнаружил, что фирмы скорее пойдут на такого рода «прививки» в качестве защиты от захвата, когда их собственные директора одновременно управляют фирмами, уже принявшими эти стратегии [Davis 1991]. Аналогичные процессы распространения сетевых

связей лежат в основе таких корпоративных практик, как гринмейл [greenmail]⁷ [Kosnik 1987, 1990] или «золотые парашюты» [golden parachutes]⁸ [Wade et al. 1990].

Положение в сети и неэкономическая деятельность. Много исследований посвящено анализу благотворительной деятельности корпораций, а также более общим вопросам вовлеченности корпораций в политику. Галаскевич и его соавторы показали, что положение компании в рамках местной городской сети оказывает существенное влияние на то, как вообще эта компания воспринимает некоммерческие организации и сколько она готова заниматься благотворительностью [Galaskiewicz 1985a, 1985b; Galaskiewicz and Wasserman 1989; Galaskiewicz and Burt 1991]. Есть много работ, в которых демонстрируется влияние положения корпорации в сети на ее политическую деятельность, которая, как правило, измеряется поддержкой кандидатов на выборах. Подводя итог этим исследованиям, Марк Мизраки утверждает, что сетевые отношения и экономическая взаимозависимость порождают единство в области политической деятельности корпорации, и эта деятельность начинает превалировать над более узкими, сугубо деловыми интересами [Mizruchi 1992].

Сетевой подход позволил исследователям идентифицировать властные отношения между корпоративными акторами и смоделировать связь между поведением организации и ее структурной позицией. Использование методов сетевого анализа позволило существенно улучшить аргументацию как сторонников концепции ресурсной зависимости, так и последователей теории социального класса. Сетевой анализ предоставил методологию для систематической оценки соперничающих утверждений по поводу положения относительно центра и значимости различных организаций. Его польза для теории социального класса состояла в том, что последняя смогла проверить свои утверждения, которые прежде были лишь ничем не подтвержденными заявлениями (например, о непропорционально большой роли банков в экономике, о последствиях семейного владения акциями, о влиянии классовых корпоративных интересов на общество).

Существенные достижения налицо. Однако трудно не обратить внимание и на эзотерический характер этой литературы. Наиболее жаркие дискуссии разгораются здесь по поводу различных способов измерения централизованности сети или же по поводу того, что лучше объясняет последствия распространения сетей – концепция сплоченности [cohesion] или концепция структурной эквивалентности [structural equivalence]. Относительно мало пока известно о связи сетевой позиции организации и успешности работы последней [organizational performance]. Как показано во множестве работ, исследующих явление переплетенного директората, подобная структура управления оказывает минимальное влияние на корпоративную прибыль [Richardson 1987; Mizruchi and Galaskiewicz 1993]. Более того, некоторые авторы обращались к изучению конкретных результатов работы организаций и анализировали ситуации, когда политический процесс был определен или изменен политической деятельностью корпорации, а также то, как различные сетевые структуры влияют на работу организации. Р. Бёрт наиболее радикально заявляет эту позицию: прибыльность данной отрасли в значительной степени зависит от степени ограничений, связанных с обменом [exchange-based constraint], – при этом на нее

⁷ Особая форма вымогательства, когда некое лицо скупает достаточно большое число акций компании, так что у ее руководства возникает опасение, что компанию перекупят, после чего лицо продает компании скупленные акции по завышенной цене. *Прим. перев.*

⁸ Пункт в контракте управленца, согласно которому он обеспечивается щедрым выходным пособием в случае досрочного прерывания контракта. Сюда могут входить продолжение выплаты зарплаты, премия и/или определенные льготы и привилегии, а также ускоренное предоставление фондового опциона [accelerated vesting of stock options] // http://www.corp.gov.org/glossary.php3?glossary_id=62. *Прим. перев.*

практически не влияют переплетающиеся связи директората, которые данная отрасль поддерживает с другими отраслями [Burt 1983, 1992].

Если задуматься о соответствии или несоответствии между изоощренными методами сетевого анализа, с одной стороны, и анализируемыми теориями и вопросами, с другой, обнаружится некоторая нестыковка. Методологическая изоощренность постоянно превосходила содержательность результатов. Это весьма распространенная критика, и сторонники сетевого подхода всегда были восприимчивы к ней. Значит, можно ожидать, что в будущих исследованиях больше внимания будет уделено вопросам формирования сетей и содержательности результатов. Другое соображение связано с еще одной двойственной особенностью сетевых исследований. Плодом двадцатилетней работы исследователей обмена, ресурсной зависимости и классов стала общая, абстрактная модель власти. Достоинство этой модели – в широте возможностей ее применимости: с ее помощью можно исследовать студентов младших курсов в ходе лабораторного эксперимента, и 500 ведущих корпораций журнала «Fortune». Нерешенным остается лишь вопрос о том, не служит ли эта абстрактная модель возникающих в сетях случайностей и ограничений оправданием фундаментальных различий в способности различных акторов оказывать влияние на общество. Если бы группы адвокатов, работающих в некоммерческом секторе, были организованы так же, как крупные корпорации, были ли бы у них сопоставимые рычаги воздействия на государственную политику? Тем не менее, скрупулезная методология исследований властных отношений в сетях, доведенная до совершенства повторяющимися исследованиями таких явлений, как переплетенный директорат, обеспечила мощное аналитическое основание для дальнейших исследований динамики власти в других типах хозяйственных отношений.

Фирма как сеть соглашений

Много работ в области экономики и социологии организаций посвящены анализу формальной структуры власти [authority], систем мотивации, якобы позволяющих стимулировать работников, и карьерных лестниц, по которым эти работники продвигаются. Любому, кто хоть сколько-нибудь времени провел в организации, очевидно, что значительный объем деятельности происходит вне каналов формальной власти. Любопытно, однако, что теорий, которые позволили бы нам лучше понять неформальную организацию, очень мало. М. Долтон предположил, «формальное» или «официальное» – это «то, что запланировано и по поводу чего достигнуто согласие», в то время как «неформальное» или «неофициальное» предполагает «спонтанные и гибкие связи между членами, подчиненные чувствам и личным интересам, – без таких связей невозможно функционирование формального, но они слишком подвижны, чтобы войти в формальное целиком» [Dalton 1959: 219].

Неформальная организация. Между исследователями существуют разногласия по поводу отношений между формальными и неформальными каналами организации. В известном хоторнском исследовании Ф. Рётлисбергер и У. Диксон утверждают, что «у работников свои правила и своя логика, которые чаще прямо противоположны тем, что навязываются им сверху» [Roethlisberger and Dickson 1939: 457]. М. Буравой в своем этнографическом исследовании фабричного сдельного труда, напротив, отмечает, что великое множество игр и случаев гибкой трактовки правил, происходящих на цеховом уровне, нельзя назвать ни независимым от интересов менеджмента, ни противоположным ему [Burawoy 1979]. А. Стинчкомб указывает на то, что значительная часть неформальных разговоров между работниками, описываемых в этнографических исследованиях на рабочих местах [Burawoy

1979 или Halle 1984] касается формальной системы работы⁹ [Stinchcombe 1990b]. Исследование сетей коммуникации, проведенное в начале 1950-х гг., позволяет предположить, что неформальные каналы коммуникации неизбежно порождают иерархические отношения [Bavelas 1950; Leavitt 1951; Guetzkow and Simon 1954]. Р. Холл выдвигает предположение более общего характера: очевидно, что клики [cliques], коалиции и прочие формы неформальной организации «вытекают из установившегося организационного порядка, а затем становятся отклонениями от него» [Hall 1991: 116].

Однако исследователи менеджмента в гораздо большей степени обращены к миру практики и, как следствие, признают, что формальным документам и приказам менеджеры предпочитают персонифицированные, вербальные каналы неформальной системы. Менеджеры в равной мере пользуются возможностями формальных распоряжений и возможностями, открывающимися за их пределами [Dalton 1959; Strauss 1962; Aguilar 1967; Mintzberg 1973; Eccles and Crane 1988]. Однако в таком обширном направлении этнографических исследований концепция сетей чаще всего используется как не более чем метафора. Неудивительно, что в двух случаях, являющихся исключением из этой общей тенденции, авторы предлагают наиболее убедительное объяснение связи формального и неформального [см. Dalton 1959; Mintzberg – особенно работа 1979 г.]. В работе Долтона, основанной на наблюдении за деятельностью четырех фирм Среднего Запада середины 1950-х гг., показано, что организации переполнены кликами и коалициями: между управленческим персоналом и работниками, между теми, кто защищает свою сферу влияния, и теми, кто хочет ее захватить, наконец, между теми, кто мобилизует все эти коалиции для достижения собственных целей. Даже сегодня редко можно встретить графически и аналитически точный анализ процесса, в ходе которого неформальные сети дополняют, а в каких-то случаях и вытесняют рутинные организационные каналы.

Г. Минцберг рассматривает организации как совокупность «рабочих констелляций» [sets of work constellations], или квазинезависимых групп индивидов, стремящихся провести решения, доступные на их уровне организационной иерархии [Mintzberg 1979]. По его мнению, формальное и неформальное взаимозависимы: «Формальное вылепляет неформальное, в то время как неформальное оказывает мощное влияние на то, что работает в сфере формального, а порою даже отражает его будущие формы» [Mintzberg 1979: 53]. Он признает, что принципиально все организации состоят из социальных сетей. Даже в самых рутинных бюрократиях – именно потому, что задачи здесь столь специализированы – различные виды работ оказываются взаимозависимыми и, таким образом, для выявления случаев нарушений в работе бюрократической машины в значительной мере основываются на схемах неформальных отношений. Бюрократии гораздо больше зависят от неформального сотрудничества и дружеских отношений, альянсов между случайными знакомыми, межведомственного взаимодействия и намеренного невнимания к фактам гибкой трактовки или нарушения правил, чем это утверждается в наших теориях или в заявлениях тех, кто эти бюрократии возглавляет¹⁰.

Более того, многие виды работ осуществляются на проектной основе [project-based], не предполагая постоянного производства товара или услуги. Продукты такой проектной деятельности часто уникальны, и, следовательно, трудовой процесс в значительной степени зависит от интуиции и навыков [Stinchcombe 1959; Perrow 1967]. В сферах деятельности,

⁹ А. Стинчкомб сетует по поводу того, что если не считать «новой» социологии науки, то сегодня проводится очень мало этнографических исследований, в которых рассматривалось бы социальное взаимодействие на работе [Stinchcombe 1990b]. Любопытно, что это направление социологии труда, некогда столь активное, ныне практически угасает.

¹⁰ Предложенная Ж. Тиролем формальная модель тайных сговоров в рамках бюрократии является приятным исключением из этой общей тенденции [Tirole 1986].

основанных на владении профессиональными навыками, организации старательно избегали жесткой структуры, предпочитая более гибкие и свободно организованные виды деятельности. Такие разные сферы, как строительство [Stinchcombe 1959; Eccles 1981], книгоиздание [Coser, Kadushin, and Powell 1982], архитектура [Blau 1984], торговля бриллиантами [Ben-Porath 1980] и киноиндустрия [Faulkner and Anderson 1987], в значительной степени опираются на стабильные, устойчивые сети персональных отношений, основанные на чувствах лояльности и дружбы, которые укрепляются с течением времени. Словом, формальная и неформальная организации неразрывно связаны друг с другом. Иерархические организации тесно вплетены в более широкие сети, а неформальные организации проникают сквозь границы иерархических структур.

Выравнивание корпоративных иерархий. Есть множество свидетельств того, что в крупных иерархических, вертикально интегрированных организациях сейчас происходят фундаментальные изменения. Организации экспериментируют с самыми разными новыми, непривычными им схемами. В упрощенном виде здесь можно выделить два процесса: «сжатие» [shrinkage] крупных организаций, проявляющееся в сокращении их размеров или увольнении работников и децентрализации стратегической власти практически на каждом этапе процесса производства. В первом случае крупная фирма трансформируется на внутреннем уровне, во втором – происходит распределение основных видов ее деятельности между возрастающим количеством акторов при соответствующей утрате централизованного контроля. Оба процесса влекут за собой вертикальную дезинтеграцию [disaggregation], или сжатие иерархии [shrinking of hierarchy], а также распространение горизонтальных отношений, или сетеподобных связей [network-like linkages].

Крупные фирмы пытаются перевести стратегические рычаги власти на более низкие уровни, передать их операционным единицам. В результате они начинают походить на кластеры квазинезависимых единиц (или, как сказал нам один из менеджеров высшего звена компании «IBM-Европа»: «Мы должны стать архипелагом связанных между собой видов деятельности»). Однако операционные единицы, в свою очередь, спускают бремя ответственности дальше вниз – проектным командам, напоминающим междисциплинарные рабочие группы, которые даже могут выходить по составу за границы организации и включать в себя представителей поставщиков и конечных пользователей. Однако гибкость может обойтись дорого и привести к тому, что в сфере занятости произойдут масштабные сокращения, основные виды работ будут осуществляться внешними исполнителями [outsourcing], а услуги, прежде производившиеся внутри фирмы, будут обеспечиваться через рынок. Эти шаги ведут к противоречивым последствиям: они могут повысить уровень безработицы, также как и неполной занятости, могут существенно увеличить расстояние между теми, кто работает на такую самоорганизующуюся [self-designing] фирму, и теми, кто нанят для оказания ей услуг.

В то же время организации в общественном, некоммерческом и частном секторах все больше вовлекаются в причудливую сеть совместных проектов [collaborative ventures]. В последнее время эти межорганизационные партнерства стали распространены как никогда [см. Hergert and Morris 1988; Mowery 1988; Hagedoorn and Schakenraad 1990a, b; а также количественные данные в работе: Freeman 1991]. Подобные соглашения – это не просто средство ведения научно-исследовательской деятельности или открытия новых рынков; они влекут за собой и новые формы сотрудничества с поставщиками, конечными потребителями, дистрибьюторами и даже бывшими конкурентами.

Возникло множество разногласий по поводу того, представляют ли эти производственные сети новые формы управления, основанные на доверии, или же драконовские попытки сократить издержки, усугубляющие дуалистический характер рынка труда. Однако едва ли есть сомнения по поводу того, что во всех странах и регионах налицо общая тенденция: частные фирмы формируют или инкорпорируются в сети децентрализованного производства. Что стоит за этой тенденцией? Означает ли она окончание эпохи вертикальной

интеграции или же это лишь переходный период в процессе хозяйственной эволюции? Словом, почему сети сегодня кажутся более важными, чем раньше?

В качестве одного из объяснений выдвигается гипотеза о том, что сети переопределяют структуру действия и контроля. Крупная вертикально интегрированная фирма специально выстроена для повторяющегося выполнения специальных задач. Сила иерархической структуры в ее надежности – способности постоянно производить большие объемы товаров или услуг данного качества. Такая организационная форма с ее способностью сокращения издержек посредством увеличения масштабов производства идеально подходит для массового производства и распределения [Chandler 1977]. Однако по причине масштабности инвестиций в определенные активы, сопровождающейся развитием специализированных навыков и умений рабочей силы, компании начинают все более сопротивляться изменениям [Hannan and Freeman 1984]. В самом деле, сами факторы успешности вертикально интегрированных фирм – инвестирование в крупномасштабное, крупное хозяйство и организационная рутина, которые обеспечивают надежное массовое производство – могут «замкнуть» эти организации на практиках, которые с большим трудом поддаются изменениям.

Сетевые образования, напротив, более легки на подъем. В отличие от фиксированных активов иерархий они без труда идут на дезинтеграцию или переопределение [Powell 1990; DeBresson and Amesse 1991; Saxenian 1994]. В самом деле, сила сетей – гибкость, с которой они могут сочетать различные компоненты и тем самым использовать новые возможности, – при определенных обстоятельствах может превзойти возможности иерархий. Вертикально интегрированная фирма процветала в условиях рыночной стабильности и медленно меняющихся технологий. Однако, как утверждают М. Пиоре и Ч. Сейбел, а также последователи французской регулятивной школы [regulation school] [Boyer 1988], для быстрого реагирования на сократившиеся циклы жизни продукта и ускорение технологических изменений, характеризующие международную конкуренцию, необходима иная логика производства¹¹. И возможно, новая форма горизонтальной координации посредством межорганизационных сетей сможет лучше реагировать на эти изменившиеся условия.

Другие авторы полагают, что горизонтальные сети, уравнивая процессы координации, ограничения издержек и обеспечения гибкости, существенно рационализируют контроль над производством [Harrison 1994]. Однако они предостерегают от простого бинарного противопоставления массового и гибкого производства, утверждая, что реальность гораздо более многогранна [Amin and Robins 1990]. Едва ли есть сомнения по поводу того, что построение сетей [networking] как форма организации постепенно вытесняет вертикальную интеграцию. Однако здесь необходимо пояснить ряд моментов: (1) современные организационные изменения – это также процесс «возведения новых глобальных корпоративных сетей на фундаменте старых международных производственных иерархий» [Amin 1993: 291]; (2) сети предоставляют крупным фирмам возможность снизить неопределенность и обойти рыночные барьеры: подобная возможность распределить риски привлекает крупные фирмы, работающие в отраслях, где жизненный цикл продукта короток, а затраты на развитие производства велики [Mowery 1988]; и (3) децентрализация производства не означает соответствующей децентрализации власти: хотя крупные фирмы

¹¹ См. также работу К. Фримана и К. Перез, в которой данная аргументация излагается с позиций Шумпетера [Freeman and Perez 1988], и работу М. Стоппера и А. Скотта о новой географии производства [Storper and Scott 1989]. Стоппер и Скотт утверждают, что вертикальная дезинтеграция способствует кластеризации фирм на локализованные географические области. По их мнению, функциональная организационная логика вертикальной интеграции открыла путь новой территориальной логике гибкого производства.

реорганизуют самые основы своей производственной деятельности, контроль за принятием решений по-прежнему остается сконцентрирован [Harrison 1994].

Очевидно, что в процессе децентрализации крупных фирм участвует много сил. Исследователи называли различные причинно-следственные механизмы, и нам следует быть осторожными, дабы по ошибке не втиснуть различные процессы в одну удобную нам категорию. Хотя в рассуждениях по поводу основного принципа промышленной организации почти все сходятся в том, что иерархии постепенно выравниваются, а сети начинают играть все более важную роль, это не означает, что все горизонтальные формы производства проистекают из одной и той же логики производства. В таблице 3 приводятся различные направления исследований, в которых фирма предстает как сеть соглашений.

Таблица 3. Фирма как сеть соглашений

	<i>Примеры исследований</i>	<i>Предмет исследования</i>	<i>Основные понятия</i>
Неформальная организация	Roethlisberger and Dickon 1939; Dalton 1959; Burawoy 1979	Гибкая трактовка правил, борьба за сферу влияния, клики и коалиции	Сети коммуникации, согласие по поводу производства [manufacturing consent], отрасли, основанные на профессиональных навыках
Вертикальная дезинтеграция	Piore and Sabel 1984; Harrison 1994	Сокращение крупных фирм, децентрализация	Гибкая специализация, концентрация без централизации
Сетевая логика	Powell 1990; Sabel 1993	Передача скрытого знания, динамика сотрудничества	Обучение посредством сетей, отношенческая контрактация
Альянсы между конкурентами [rival alliances]	Powell and Brantley 1992; Badaracco 1991	Межфирменное сотрудничество и конкуренция	Репутация, идентичность

Различные логики образования сетей [multiple logics of networks]. Мы предположили, что сети представляют собой более мягкую, более многогранную форму управления, нежели рынки или иерархии. Однако это не означает, что все сетевые формы производства построены с одной целью или демонстрируют одинаковые подходы к своей организации. Подобно тому, как крупная иерархическая фирма скрывает теневую структуру неформальной организации, сети предполагают сложное переплетение отношений сотрудничества, конкуренции и власти. Сети создаются отнюдь не в мгновение ока; новые отношения прививаются на старые или же существуют бок о бок с ними. Несомненно,

можно назвать немало причин реконструкции (или деконструкции) фирмы в сложную сеть соглашений.

Пауэлл и Брентли предполагают, что к развитию межорганизационного сотрудничества подталкивает потребность в быстром обучении [fast learning] [Powell and Brantley 1992]. В областях, где знание рассеяно [dispersed], инновации зависят от объединенных усилий различных типов организаций. По мнению многих авторов, сети побуждают к экспериментированию, раздвигая границы опыта и стимулируя учиться у партнеров [Kaneko and Imai 1987; Powell 1990; DeBresson and Amesse 1991; Sabel 1993]. Поскольку сети предполагают комплексные каналы коммуникации, передаваемая по ним информация более открыта и разнообразна – ведь здесь производятся и обсуждаются новые смыслы и новые связи. Это экспериментирование противопоставляется более жестко заданному потоку информации в рамках рынков или иерархий [см. Kaneko and Imai 1987; Powell 1990; Lundvall 1993]. Передача информации вверх и вниз по иерархической структуре или покупка информации на рынке предполагает всего лишь ее обработку. Поток информации здесь во многом находится под контролем, и порождения новых смыслов или нового знания не происходит. Сети же, напротив, обеспечивают контекст, в котором можно обучаться по ходу выполнения работы.

В высокотехнологичных областях потребность в быстром обучении чрезвычайно велика; поэтому неудивительно, что в 1980-е годы в областях биотехнологий, технологий материалов [materials technology] и информационных технологий стремительно развивалось межфирменное сотрудничество. Исследовательский центр MERIT в университете Лимбурга (Голландия) занимался изучением межфирменного сотрудничества. Сотрудники Центра обнаружили, что более четверти всех межфирменных соглашений о сотрудничестве включают совместное проведение научных исследований [Hagedoorn and Schakenraad 1990b; Freeman 1991]. В сфере высоких технологий стимулы к такого рода сотрудничеству не только сильны, но и способны к самоусилению. Когда знание развивается с такой, прежде невиданной скоростью, доступ к релевантным источникам знания становится решающим моментом. Более того, сложное техническое знание во многом носит скрытый характер, являя собой некую неразделимую смесь дизайна, процесса и экспертизы; его нельзя в полной мере передать путем лицензирования или покупки¹². В условиях неопределенности фирмы ищут партнеров, которые могли бы дополнить их технологически. Сотрудничество может позволить сократить время выведения новых идей на рынок, а вовлеченность в широкую сеть совместных научно-исследовательских проектов предоставляет компаниям доступ к богатому набору разнообразных информационных источников.

Компании, участвующие в совместных проектах, изо всех сил стремятся сконструировать схему, посредством которой они могут учиться у своих партнеров, не впадая при этом в чрезмерную зависимость от них. Однако сам процесс сотрудничества может быть опасен в этом отношении. Внутри организации вопросы власти и ответственности постоянно ставятся под вопрос и реконструируются. За ее границами процесс сотрудничества развивается подобно снежному кому. Б. Когат и его коллеги обнаружили, что более интенсивный обмен информацией ведет к лучшим взаимоотношениям, а следовательно, – к еще более плотному сотрудничеству [Kogut et al.]. Принадлежность к сплоченной сети [cohesive network]

¹² Лишь немногие исследователи считают, что в совместных проектах определенную роль играет и возможность минимизации затрат или сокращения транзакционных издержек. Напротив, многие признают, что издержки, связанные с сотрудничеством, могут быть весьма велики. М. Аоки, рассуждая о моделях горизонтальной координации внутри японской фирмы и поверх ее границ, предполагает, что по причине необходимости затрачивать большие усилия и большее количество времени на коммуникацию и переговоры транзакционные издержки, связанные с сотрудничеством, гораздо более высоки, нежели аналогичные издержки в случае иерархической структуры [Aoki 1990].

партнеров позволяет уменьшить издержки поиска, усиливая при этом готовность к сотрудничеству и необходимость в его продолжении. С. Бурман в своей формальной комбинированной модели оптимизации продемонстрировал, что проявление сетевых связей имеет положительные экстерналии [positive externalities]: чем крупнее сеть, тем более она ценна для своих членов [Boogman 1975].

Возможность обучения – отнюдь не единственный мотив сотрудничества. В самом деле, некоторые авторы предпочитают вообще не использовать столь неопределенные термины, как кооперация и сотрудничество [cooperation and collaboration], говоря вместо этого о распределении рисков или ограничении невозвратных издержек, т.е. оперируют терминологически более жесткими понятиями. Очевидно, что определенную роль играют и финансовые соображения – коалиция одной фирмы с другой открывает перед обеими фирмами возможности выбора, которые в противном случае были бы им недоступны. Распределение рисков снижает издержки входа на рынок, позволяет концентрировать идеи, создавая весьма существенные стимулы в областях, где производство новых поколений продуктов обходится недешево, а жизненный цикл продукта короток.

Б. Харрисон еще дальше развивает эти стратегические умозаключения [Harrison 1994]. Он не подвергает сомнению факт широкой распространенности сетей производства, но ставит под вопрос утверждение о том, что такие сети стали основной формой организации. Он предполагает, что реконструирование крупной фирмы в сеть, образованную множеством отношений, позволяет крупнейшим в мире компаниям удерживать центральные позиции. Ссылаясь на процесс «концентрации без централизации», он выделяет четыре основных составляющих сетевого производства: (1) структуры, образующие ядро: типичный пример – автомобильная промышленность, когда есть некий центр, образованный высокооплачиваемыми, высококвалифицированными работниками, а остальное производство перепоручается низкооплачиваемой периферии; (2) новые способы компьютеризированного производства и управление на основе использования информации, что позволяет координировать выполняющиеся далеко друг от друга виды работ в соответствии с принципами производства «точно вовремя» [just-in-time production]; (3) широкое использование субподряда и стратегических альянсов, особенно поверх национальных границ; наконец, (4) попытки менеджмента вовлечь работников, замена которых обойдется наиболее дорого, в более активное сотрудничество. Харрисон высказывает опасение, что данные принципы глобального сетевого производства усугубляют неравенство на рынке труда и освобождают фирмы от контроля и регулирования со стороны национальных правительств. Он утверждает, что глобальная экономика по-прежнему подчинена всемогущим бизнесам, которые лишь «облачились в новые наряды и вооружились новыми технологиями».

Другие исследователи ставят под сомнение все направление в целом – идет ли речь о конкуренции, основанной на принципах сотрудничества [cooperative competition] или о некоей форме «децентрализованного фордизма». Они утверждают, что поскольку сотрудничество – стратегический шаг, этот шаг непременно окажется переходным [transitional] [Teese 1986]. С этой точки зрения образование сетей полезно как средство развития новых технологий. На ранних этапах эволюции отрасли мелкие фирмы и сети сотрудничества играют ключевую роль, однако по мере развития технологий на первое место выходят крупные компании, которые устанавливают свой прямой контроль над появляющимися технологиями. Типичные примеры такого процесса обновленной концентрации – электротехническая промышленность 1890-х гг. и автомобильная промышленность после Первой мировой войны [Utterback and Abernathy 1975; Freeman 1991]. Согласно этому взгляду, сетевое производство окажется несостоятельным в силу своей неспособности финансировать инвестиции, необходимые для достижения экономии от масштаба в процессе производства [Teese et al. 1992].

Однако с позиций сегодняшнего дня нам кажется, что исторические факты – не самый лучший аргумент. Например, масштабы сотрудничества между фирмами ныне гораздо более велики, нежели в ранние исторические периоды. Кроме того, ряд новых технологий позволяет делать это сотрудничество гораздо более простым; электронная почта – лишь один, но весьма яркий тому пример. А фундаментальные научные исследования и коммерческие разработки никогда прежде не были столь близки [Powell 1993]. Более того, организации вырабатывают навыки и репутацию для сотрудничества. По мере развития сетей стратегия голоса [voice] оказывается более действенной, нежели стратегия выхода [exit]. Взаимные ожидания не фиксируются жестко в контракте, а меняются сообразно обстоятельствам. Как предполагает Й. Макнил в своих известных работах об отношенческой контрактации [relational contracting], возникает взаимная ориентация – стороны накапливают знание друг о друге и опираются на него для осуществления коммуникации и разрешения проблем [Macneil 1978, 1985].

Мы утверждаем, что сегодняшние фирмы все больше напоминают сеть соглашений, поскольку их многогранные связи побуждают их учиться у широкого круга партнеров и активно экспериментировать, снижая издержки, связанные с зависимостью от дорогих технологий. Однако из этого вовсе не следует, что конкуренция перестает быть важной. Конкурентная сила компаний как раз и скрыта в природе и глубине их отношений с другими компаниями и институтами.

Соперничество между иерархиями и сетями. Возможно, границы компаний никогда не были совершенно четкими, а их вертикали власти – однозначными. Даже если в теории предполагалось, что вертикально интегрированная фирма подобна средневековому замку, отгороженному крепостной стеной от внешних воздействий, реальность оказывалась более сложной. Однако в последние годы стены начали осыпаться, и нынешние организации существуют в мире изменчивых границ [fluid boundaries], где между внутренним и внешним нельзя провести четкую грань. Эта трансформация происходит под влиянием различных сил, однако, как мы уже говорили, все три фактора – сотрудничество, конкуренция и власть – так или иначе способствуют распространению сетей производства. Но каким же образом поиск новых партнеров, новых технологий и новых рынков изменяет саму основу сотрудничества и конкуренции?

Начнем с двух простых утверждений: (1) формальное сотрудничество в значительной степени развивается на основе предшествующих ему неформальных отношений; (2) совместное производство [collaborative production] – это нечто гораздо большее, нежели просто сумма нескольких двусторонних взаимодействий. То, что формальные связи вырастают из неформальных отношений, кажется очевидным фактом, однако последствия этого процесса осознаются, похоже, не до конца. Например, в сфере биотехнологий формальное сотрудничество исследователей строится на основе их более ранних связей в «невидимых колледжах» [invisible colleges]. И, как утверждает Пауэлл, одна из причин того, что коммерческая сторона биотехнологий столь изобилует соглашениями о сотрудничестве, состоит в том, что формальные связи попросту являются продолжением профессиональной жизни исследователей [Powell 1993]. За формальными связями стоят неформальные отношения, которые вдыхают в них жизнь, поддерживают их и задают им направление.

Сотрудничество, как правило, возникает между двумя сторонами, однако эти стороны сами также вовлечены во множество других форм кооперации¹³. Последствия этих многогранных

¹³ Компании могут сотрудничать между собой множественными способами. К. Фриман приводит особенно подробную типологию форм сотрудничества [Freeman 1991: 502]. Он выделяет десять категорий: совместные предприятия; соглашения о совместном проведении исследований; соглашения об обмене технологиями; прямое, второстепенное по объему инвестирование [direct minority investment], обусловленное технологическими факторами; лицензирование и выпуск продуктов по лицензии; субконтрактные

связей велики, они ставят перед нами вопросы, к рассмотрению которых наши теории еще не обращались. В сети сотрудничества фирмы и прочие бизнесы вовлечены в меняющиеся межорганизационные и межотраслевые модели кооперации и конкуренции. Тесные, но не эксклюзивные взаимоотношения с другими фирмами позволяют фирмам развивать свои способности. Конкуренция происходит уже не на уровне соперничества отдельных фирм, а на уровне переменчивых альянсов, сложившихся для выполнения конкретных проектов¹⁴. Подобное соперничество между альянсами отнюдь не означает ослабления конкуренции; оно означает лишь то, что ее природа изменилась, а вероятность того, что другие будут вынуждены избрать сходные стратегии, возросла. И все же: разве мы не говорим сейчас о сетях сотрудничества между иерархическими организациями? Это не маленькие сплоченные сообщества, а соперничающие, влиятельные сети, борющиеся друг с другом. На первый взгляд кажется, что эти взаимопересекающиеся множественные отношения – лишь новая форма конкуренции. Мы же полагаем, что эта новая *форма* порождает и новое *содержание*.

отношения, распределение производства и сети поставщиков; исследовательские ассоциации; финансируемые правительством исследовательские консорциумы; компьютеризированные банки данных и производительные сети для обмена технологиями; наконец, неформальные сети. Большинство компаний так или иначе попадают во все категории. Таким образом, они оказываются вовлечены в различные формы кооперации.

¹⁴ Приведем пример из наших новых исследований в области биотехнологий. Компания *A* активно участвует в двух исследовательских проектах – разработки препарата против тромбоза [clot buster] (препарата, разжижающего тромбы, которые могут привести к сердечному приступу) и лекарства против астмы. В случае с препаратом против тромбоза компания приглашает к сотрудничеству ученых двух ведущих университетов – эти люди учили молодых исследователей, работающих теперь в данной компании; кроме того, компания оказывала финансовую поддержку более ранним исследованиям этих ученых. У академических исследователей есть и другие проекты по смежной тематике с другими компаниями, также работающими в области биотехнологий. Исследования в области препарата против тромбоза кажутся перспективным направлением, и компания начинает клинические испытания. Для этого требуются финансовые ресурсы, которыми данная компания не располагает, и компания обращается за поддержкой в крупную фармацевтическую фирму. В обмен эта фирма получит 33% прибыли от продаж данного препарата в США. Как только клинические испытания пройдены, разрешение получено, компания начинает искать пути выхода на зарубежные рынки. Она заручается поддержкой швейцарской фармацевтической и японской химической компаний – за это те получают определенную долю с продаж препарата на рынках их стран. Разработка препарата против астмы пока находится на начальной стадии; в ней участвуют академические исследователи, работающие в университетах, и исследователи из правительства, получена финансовая поддержка от крупной биотехнологической компании. Компания *B* также работает над поиском препарата против тромбоза, ей помогают исследователи одного бельгийского университета, крупная британская фармацевтическая компания и исследовательская структура правительства США. А Компания *C* тоже разрабатывает препарат против астмы, но ее основные интересы связаны с исследованиями раковых заболеваний. Для проекта по поиску препарата против астмы она привлекает британскую фармацевтическую компанию – ту самую, с которой сотрудничает компания *B*, а в более крупный проект по исследованию заболевания раком она обращается в швейцарскую и японскую компании – те, с которыми работает компания *A* над препаратом против тромбоза. Это гипотетический пример (на самом деле менее запутанный, чем реальность в сфере биотехнологий), но его аналогии легко проследить на примере альянсов в автомобильной и авиационной промышленности, производстве полупроводников.

Во-первых, представим, сколь существенно изменяются отношения конкуренции, когда две стороны конкурируют между собой в рамках одного проекта и сотрудничают в рамках другого. Целью конкуренции в этом случае не может быть просто победа над конкурентом – ведь тогда в другом проекте вы лишитесь партнера. Во-вторых, посмотрим, как изменилась идентичность организации. Это уже не некая неразрывная целостность [coherent totality], а связка сложных проектов. Расчет вероятности успеха требует знания способностей всех партнеров фирмы. На управление кооперацией и получение прибыли тратится немалый экономический и интеллектуальный капитал. Наконец, финансовые рынки во все большей степени учатся определять ценность сетей. В деловой прессе и финансовых материалах о таких, например, областях, как биотехнологии, комментарии по поводу качества сетей фирмы являются самой обычной информацией. Репутация, формирующаяся в ходе успешного сотрудничества, превратилась для фирмы в ценный актив.

Сети производства

Откуда возник столь активный интерес к исследованию совместного производства фирм? В бизнесе кооперация между предприятиями – явление отнюдь не редкое. С. Маколи указал нам на широкий спектр деловых практик, не охватываемых контрактными соглашениями, и вернул нас к дискуссиям, начатым в классической социальной теории [Durkheim [1893] 1964] по поводу неконтактных элементов контракта [см. Stinchcombe 1985]. Значительная часть исследований сетей производства основана на более серьезных теоретических проблемах, порожденных сотрудничеством между ориентированными на собственную выгоду бизнесами. Они затрагивают одни из самых больных вопросов социальных наук: возможно ли сотрудничество без доверия? Может ли доверие быть результатом, а не предпосылкой сотрудничества [Axelrod 1984; Hirschman 1984; Stinchcombe 1986; Gambetta 1988; Coleman 1990; Putnam 1993; Scharpf 1993]?

Доверие и другие формы социального капитала вызывают особенный интерес потому, что они являются моральными ресурсами [Hirschman 1984], действующими принципиально иначе, чем физический капитал. По мере своего использования ресурс доверия скорее увеличивается, чем уменьшается; а если не использовать этот ресурс, доверие может исчерпаться [см. Putnam 1993, особ. гл. 6]. Это означает, что как только мы задействуем доверие, оно может превратиться в долгосрочный ресурс. Но каким же образом доверие возникает в антагонистическом противостоянии участников? Если существование доверия отчасти объясняется социальными нормами, то как оно может возникнуть [Elster 1983]? Теория игр дает нам важные ключи к ответу на эти вопросы. Главный из них – тот, что даже если отношения кооперации выгодны большинству участников, их все равно чрезвычайно трудно установить [Axelrod 1984]. Но при определенных обстоятельствах даже враги, – например, солдаты воюющих армий, противостоящие друг другу в окопах, – могут научиться взаимодействовать [Axelrod 1984: 73–87]. Когда вероятность будущего взаимодействия высока, люди не только с готовностью пойдут на сотрудничество, но и более активно поддержат наказание его нарушителей. Признание сторонами наличия объективно общих интересов облегчает установление отношений сотрудничества.

Впрочем, доверие отнюдь не означает слепую лояльность. Напротив, вдумчивые исследователи подчеркивают, что демонстрация доверия может быть намеренным и даже хорошо рассчитанным шагом [Axelrod 1984; Sabel 1993; Scharpf 1993]. Взаимодействие порождает определенную уязвимость; это рискованный шаг, который требует создания структур управления, позволяющих постоянно отслеживать и обсуждать процесс. Подобный мониторинг гораздо более прост в исполнении, гораздо более естествен и эффективен, когда он осуществляется коллегами, а не начальниками [Powell 1990]. Как замечает Ч. Сейбел, взаимный мониторинг не только снижает вероятность обмана, но и выполняет важную функцию рутинизации контактов между сторонами [Sabel 1993]. Обсуждение минимизирует

вероятность ошибок и недопонимания, создает возможность что-то менять в лучшую сторону. Взяты вместе, две эти линии аргументации позволяют предположить, что исследование сетей сотрудничества столь привлекательно именно в силу того, что оно проливает свет на процесс формирования доверия, когда консенсус возникает в качестве побочного продукта успеха, а не является его предпосылкой [Sabel 1993].

С этих позиций, межорганизационное сотрудничество – например, основанное на доверии управление, – имеет огромные преимущества. Обобщенные ожидания кооперации [generalized expectations of cooperation] принципиально снижают уровень когнитивной сложности и неопределенности, сопровождающих большую часть сделок. Однако не все формы основанного на доверии управления [trust-based governance] действуют одинаково. Мы утверждаем, что источники хорошей репутации существенно различаются в зависимости от типов искомого сотрудничества, и выделяем четыре типа сотрудничества, основанного на сетевых отношениях [network-based collaboration] (см. таблицу 4). Связи в рамках местного сообщества в индустриальных районах основаны на принадлежности к данной территории и узах родства. Следовательно, доверие здесь строится на нормах реципрокности [reciprocity] и гражданской активности [Putnam 1993]; в результате, доверие здесь широко [Williams 1988]. Сотрудничество в области исследований строится на общности членства в профессиональном сообществе; оно служит начальным поводом к установлению отношений. Многомерные связи растянутых в пространстве бизнес-групп опираются на исторический опыт, а также на групповые обязательства и преимущества, обеспечиваемые членством в группе. Во всех этих случаях такое членство подкрепляется благожелательно настроенной властью [benevolent authority] [Dore 1987]. Стратегические альянсы и совместное производство [collaborative manufacturing] возникают на основе взаимозависимостей; чтобы их существование оказалось долгим, необходимо возникновение просчитанного доверия [calculated trust].

Таблица 4. Четыре типа сетей производства

	Примеры исследований	Примеры организаций	Основные понятия	Основа доверия
Региональные	Sabel 1989; A. Scott 1990; Herrigel 1990; Saxenian 1994	Производство в «третьей» Италии, высокие технологии в Силиконовой долине	Гибкая специализация	Местоположение, родство, нормы реципрокности
Научно-исследовательская работа [R&D]	Hagedoorn and Schakenraad 1990a, b; Powell 1993	Сотрудничество в области фундаментальных исследований	Инновация, обучение	Единое технологическое сообщество
Бизнес-группы	Dore 1987; Gerlach 1992; Granovetter 1994	Японские кейретсу [keiretsu], корейские чеболи [chaebol]	Благожелательная власть [benevolent authority]	Общая идентичность бизнес-групп
Стратегические альянсы и совместное производство	Sydow 1991; Kanter and Myers 1991; Sabel et al. 1991	Совместные предприятия, субконтрактные отношения	Идентичность, изменяющаяся в ходе повторяющегося взаимодействия	Просчитанная, общая взаимозависимость

Индустриальные районы: сети, привязанные к месту [networks of place]. Примеры новых форм гибкого производства можно найти в индустриальных районах северной и центральной Италии и в земле Баден-Вюртемберг на юго-западе Германии. Эти районы образованы множеством социально интегрированных, мелких, децентрализованных производственных единиц. В основных моментах они напоминают индустриальные районы конца XIX в., описанные британским экономистом Альфредом Маршаллом: производство осуществлялось тогда в пределах региона, а не отдельной фирмы [Marshall 1919; Becattini 1978]. Успех индустриальных районов демонстрирует, что деловые практики, задаваемые основанными на доверии структурами управления, отнюдь не новы. Напротив, с учетом различного исторического опыта подобные альтернативы массовому производству вполне могут развиваться [Sabel and Zeltlin]. Сети фирм, слабо связанных между собой, но образующих пространственно организованные кластеры, создают особую «промышленную атмосферу», в которой, заимствуя выражение Джакомо Бекаттини, «в воздухе витают секреты отрасли» (Бекаттини анализировал работы Маршалла и привел доказательства того, что в долинах Тосканы зарождается необычное явление) [Becattini 1978].

Характер функционирования индустриальных районов основан на совершенно иной логике, нежели та, что имеет место в вертикально интегрированной фирме, занятой массовым производством. В «третьей» Италии малые фирмы, как правило, сгруппированы в особые территориальные зоны в зависимости от того, что они производят: трикотаж – в Модене, велосипеды, мотоциклы и обувь – в Болонье, оборудование для пищевой промышленности – в Парме, инструменты для деревообработки – на Капри [см. Brusco 1982]. В рамках своего региона фирмы, специализирующиеся на изготовлении того или иного продукта, сконцентрированы на особой территории, что позволяет тесно связать отрасль промышленности с данным регионом. Работа выполняется на основе многочисленных соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношениях. Лишь часть фирм выводят готовые продукты на рынок; все остальные выполняют операции по заказу группы фирм, инициировавших данное производство. Собственники малых фирм, как правило, предпочитают субконтрактные отношения перспективе экспансии или интеграции [Lazerson 1988]. Использование фирм-спутников позволяет компаниям не терять гибкости и сохранять свою правовую и организационную структуру в качестве малых предприятий. Несмотря на тесные связи и развитые отношения кооперации фирмы остаются совершенно независимыми друг от друга. Перспективы их сотрудничества долгосрочны. Межфирменные связи субподрядчиков и поставщиков разнообразны, что позволяет им разрабатывать широкий спектр продуктов в рамках данного направления производства.

Сильной стороной исследований индустриальных районов является тщательный анализ институциональных особенностей и внимание к социальным и политическим системам, лежащим в основе данного способа производства. Г. Херригел указывает на вспомогательные институты [support services] – превосходные технические колледжи и профессиональные училища, небольшие банки, готовые субсидировать местный малый бизнес, специализированные программы отраслевых исследований, которые укрепляют социальную структуру в Баден-Вюртемберге и стимулируют отношения кооперации, смягчающие особенно жесткие формы конкуренции [Herrigel 1990]. В «третьей» Италии децентрализованное производство также зависит от сочетания семейных, законодательных, политических и исторических факторов. Обширные родственные связи порождают хозяйственные отношения, основанные на кооперации, и облегчают поиск новых работников, который ведется через семейные и дружеские сети [Lazerson 1988]. Широко распространено использование семейного труда – в трикотажной промышленности таких работников примерно 39% [Lazerson 1990: 123]. Национальная конфедерация предпринимателей (CNA) [Confederazione Nazionale dell' Artigianato] – одна из ведущих торговых ассоциаций, предоставляющих мелким ремесленным фирмам такие услуги, как

бухгалтерский учет, гарантии по кредитам, строительные работы [property development], информационный маркетинг и помощь в образовании кооперативов [Best 1990; Pyke 1992].

А. Саксениан утверждает, что Силиконовая долина, эта узкая полоска земли от Пало-Альто до Сан-Хосе в Калифорнии, демонстрирует многие черты, присущие европейским индустриальным районам [Saxenian 1994]. Она полагает, что здесь сформировался особый тип индустриального порядка, при котором поощряется коллективное обучение специалистов-производителей, работающих в системе взаимосвязанных технологий. В этой децентрализованной системе плотные социальные сети и открытые рынки труда способствуют развитию предпринимательства и постоянной мобилизации ресурсов. Между компаниями разворачивается интенсивная конкуренция, но при этом в ходе неформальной коммуникации, совместных проектов и общих связей с исследовательскими ассоциациями и университетами они изучают изменения на рынках и в технологиях. Высокий уровень трудовой мобильности способствует распространению технологий, сочетанию навыков и капитала, а также развитию региона в целом. Компании Силиконовой долины, так же, как и компании в Германии и Италии, торгуют со всем миром, однако знания и производство остаются локализованными¹⁵.

Логике развития индустриальных районов свойственно самоусиление [self-reinforcing]. Чем больше у фирмы особенностей, тем больше она зависит от успеха продуктов других фирм, дополняющих ее собственный продукт. Возобновляющиеся контрактные отношения [repetitive contracting], укорененные в локальных социальных отношениях и скрепленные родством, религией и политикой, способствуют развитию реципрокности. Данные социальные связи, постоянные контакты между производителями облегчают взаимный мониторинг. И действительно, начинает казаться, что основанное на доверии управление легче поддерживать, когда оно пространственно кластеризовано¹⁶. Территориальная близость, подобная той, что мы имеем в центральной и северной Италии или в Силиконовой долине, представляется одновременно слишком сильным и слишком слабым объяснением формирования доверия. Оно слишком сильно в том смысле, что преимущества

¹⁵ Выполненное Саксениан чрезвычайно интересное сравнение «подвижности» Силиконовой долины и «жесткости» 128-й магистрали [Route 128] Массачусетса ставит общий вопрос о границах индустриальных районов [Saxenian 1994]. Харрисон утверждает, что исследования индустриальных районов сосредоточены только на «хороших рабочих местах» и не распространяются на низкооплачиваемые виды деятельности, выполняемые на началах субподряда за пределами данных районов [Harrison 1994]. Более абстрактная дискуссия по поводу определений развернулась в связи с вопросом о том, что считать районом. Этот вопрос был поднят еще А. Маршаллом (если не раньше), однако его актуальность в наши дни усугубляется явным фискальным благополучием, которое свойственно наиболее известным районам такого рода. Но даже в «третьей» Италии ведутся дебаты по поводу того, где именно расположены данные районы [см. Sforzi 1990]. И не перегибаем ли мы палку, когда относим к категории индустриальных районов электронику и авиацию южной Калифорнии [Scott 1990], машиностроение французского Лиона [Lorenz 1988] или производство часов в Швейцарии [Glasmeier 1991]?

¹⁶ Ч. Перроу утверждает, что сочетание сетей мелких фирм и поддерживающих локальных институтов ведет к социально позитивным экстерналиям: (1) хозяйственная власть в этом случае не концентрируется, а, напротив, распределяется; (2) богатство также распределяется более широко; (3) потребление становится более локально ориентированным; наконец, (4) услуги общественного сектора здесь гораздо более высокого качества, так как основаны на здоровой ресурсной базе и этот сектор получает поддержку как от государства, так и от бизнес-сообщества [Perrow 1992]. По его словам, социальная и политическая деятельность ведется крупными фирмами не только для их собственных нужд, но и ради коллективных интересов.

индустриальных районов очевидны – в самом деле, как модели производства, пространственно не сконцентрированные, могли бы породить столь же мощное доверие? А его слабость состоит в том, что другие регионы со сходными ресурсами отчего-то не могут воспроизвести такие же нормы реципрокности и гражданской вовлеченности [civic engagement]. Так что сама по себе территориальная близость компаний едва ли открывает что-либо новое в способе их организации. Жизненная сила [vibrancy] этих районов объясняется не только их географией, но и сложившимися социальными практиками. Каковы же другие типы социальных механизмов, способные породить доверие?

Сети в области научно-исследовательской работы [R&D networks]. Общность членства в технологическом сообществе порождает определенный тип изначальной приверженности [precommitment] [Powell 1993]. Связи профессиональных ассоциаций существенно ускоряют формирование сетей сотрудничества в области научных исследований. Ощущение общей принадлежности к технологическому, интеллектуальному или научному сообществу служит средством, скрепляющим кооперацию. Это членство в научных или промышленных ассоциациях имеет продолжительный характер и выходит за пределы коммерческих отношений; оно позволяет участникам отслеживать поведение и репутацию других индивидов. А совместное проведение научно-исследовательских работ позволяет человеку, занимающему определенное место в технологическом сообществе, сформировать и свою репутацию в бизнесе.

Д. Энджел обращает внимание на одну особенность Силиконовой долины. Он утверждает, что работники и их знания, основанные на опыте, здесь свободно перемещаются между открытыми рынками труда [Angel 1991]. Подобные межфирменные перемещения возможны в силу того, что интеллектуальное сообщество сосредоточено на продвижении полупроводниковых технологий в целом, а не на преданности отдельной фирме. Такой обмен информацией и людьми является ключом к пониманию «инновационной среды» [innovative milieu] Силиконовой долины, поскольку технологические ноу-хау часто имеют скрытый характер и лучше всего передаются через личные связи [Clark and Staunton 1989; Angel 1991].

Инновации нередко оказываются как раз на стыке знаний нескольких фирм [Håkansson 1990; Gadde and Håkansson]. Когда научно-исследовательская сеть сводит вместе разные фирмы, их взаимный обмен компетенциями способен породить новые идеи [Fujita 1991; Semlinger 1991; Imai and Baba 1989; DeBresson and Amesse 1991]. В стремительно развивающихся областях организации вынуждены присоединяться к таким сетям, чтобы обеспечить себе доступ к необходимой экспертизе. Например, инновационным наукоемким фирмам для ведения своей научно-исследовательской деятельности требуются связи с исследовательскими институтами и университетами [Clark and Staunton 1989]. Более того, без таких связей фирмам будет чрезвычайно сложно нанять новых научных сотрудников. Кооперация посредством межфирменных сетей позволяет также соединять новые технологии. К. Имаи и Я. Баба показывают, что в Японии в результате такого слияния технологий – в частности, технологий машиностроения и электроники – появились домашние компьютеры Nintendo, пользователи которых могут торговать акциями, заниматься банковским делом, заказывать билеты и играть в видеоигры дома, не отходя от экрана телевизора.

Движение в сторону более активной вовлеченности во внешние связи отражает также тот факт, что институциональные источники инноваций стали более разнообразными, и фирмы уже не черпают знание только внутри себя [Nelson 1990; Powell and Brantey 1992]. Действительно, во многих высокотехнологичных отраслях компании преуспели и в собственных внутренних исследованиях, и в совместных исследованиях с внешними партнерами (например, университетами, исследовательскими институтами, новыми фирмами, занимающимися научно-исследовательской деятельностью, и даже своими конкурентами). Д. Мауэри и Н. Розенберг, анализируя этот процесс, описывают фундаментальные

исследования как «билет, открывающий путь к сети информации» [Mowery and Rosenberg 1989: 13]. Исследования внутри фирмы и совместные исследования с внешними партнерами следует рассматривать уже как не взаимозаменяющие, а взаимодополняющие процессы. Исследования в рамках фирмы необходимы, чтобы отслеживать и оценивать исследования, проводимые в других местах. Совместные исследования играют решающую роль для использования нового знания, разрабатываемого за пределами фирмы. Таким образом, внешние связи – это конкурентная форма обучения; это одновременно и средство обеспечения доступа к новому знанию, и проверка качества собственной экспертизы.

Поток информации, поступающий через научно-исследовательские сети, обеспечивает их членам некоторую стабильность на фоне общей технологической неопределенности. Поскольку ни одна отдельно взятая фирма не обладает всей необходимой информацией или не может с легкостью получить к ней доступ, ее конкурентоспособность оказывается под сомнением. Опираясь на ранее установленные связи своих научных сотрудников, компания может извлечь немалую пользу из совместных исследований. Э. фон Хиппель утверждает, что отрасли, в которых свободно передается информация (как, например, это происходит между инженерами на мелких металлургических заводах в сталелитейной промышленности), характеризуются меньшими издержками информационного поиска, и инновации даются им легче [von Hippel 1988]. Инновация – это нечто большее, чем новые идеи; для того, чтобы новая технология получила распространение, требуется обширная нормативная поддержка, и ее также обеспечивают научно-исследовательские сети производства. Сети помогают заложить фундамент для внедрения новых идей [Håkansson 1990; DeBresson and Amesse 1991]. Однако значительная часть научно-исследовательских работ не является результатом строгих калькуляций; в большинстве случаев они возникают стихийно. В своем исследовании шведских компаний Х. Хаканссон обнаружил, что примерно половина всех ресурсов, предназначенных для развития компании, идет на совместные проекты. При этом он называет такое сотрудничество вполне «органичным» – это нечто неформальное, выросшее на основе существующих связей и ничем заранее не опосредованное [non-mediated] [Håkansson 1990]. Там, где научно-исследовательские сети основаны на общем членстве в технологическом сообществе, сотрудничество более распространено и кажется более естественным.

Динамика сотрудничества эндогенна высокотехнологичным областям, где интеллектуальные достижения открывают новые возможности, которые, в свою очередь, требуют инновационных форм сотрудничества. К. Фриман описывает этот двусторонний процесс в своем анализе информационных технологий, воплощаемых в широком спектре новых продуктов и процессов [Freeman 1991]. Технология также реформирует каждую функцию в рамках фирмы, после чего она получает распространение, а ее дальнейшее развитие требует новых форм сетевых отношений. Фриман отмечает, что новые технологические парадигмы изменяют «основанные на здравом смысле правила поведения инженеров, менеджеров и дизайнеров» [Freeman 1991: 508]. Сети совместной научно-исследовательской деятельности становятся основой для последующего образования формальных совместных предприятий и всевозможных неформальных сетей сотрудничества.

Бизнес-группы. Иной тип сетей производства, который, на наш взгляд, естественным образом опирается на связи или общее членство (в отличие от пространственной близости), – это диверсифицированная бизнес-группа¹⁷. В последнее время во многих отношениях она является ключевым институтом успешно развивающихся государств [Amsden 1989]. Проще всего определить бизнес-группу как сеть фирм, регулярно сотрудничающих друг с другом в течение длительного времени. Такие группы сочетают относительно равноправные горизонтальные межорганизационные связи и более иерархические вертикальные отношения

¹⁷ Более подробный анализ бизнес-групп см. в работе М. Грановеттера [гл. 18 данной хрестоматии].

[Gerlach 1992a]. Границы бизнес-групп более четки, чем у других сетей производства. Даже если члены такой бизнес-группы сохраняют самостоятельность, сама она рассматривается как единое сообщество.

Наиболее известный пример бизнес-групп – японские кейретсу (что буквально означает «бизнес-общества»). Североамериканским авторам, работающим в стране, где к межфирменному сотрудничеству относятся настороженно и юристы, и бизнесмены [Jorde and Teese 1992], бизнес-группы кажутся чем-то озадачивающим и даже недопустимым. Едва ли есть сомнения в том, что сплоченность японских бизнес-групп является одной из причин тех трудностей, с которыми сталкиваются иностранные фирмы при попытке проникнуть на японские рынки. Японские сети производства по своей природе имеют частный характер; их создание предшествовало эпохе активного вовлечения японского правительства в бизнес. Широкое развитие кейретсу в Японии (как и чеболей в Корее) заставляет предположить, что в бизнесе предприятия могут быть организованы согласно иным принципам, – М. Герлах называет это «капитализмом альянсов» [alliance capitalism] [Gerlach 1992a]. В самом деле, японская экономика в трех ключевых аспектах буквально следует сетевым принципам: (1) крупные японские компании гораздо более децентрализованы, чем их западные собратья [Aoki 1990]; (2) значительная часть производства осуществляется по контрактам со сложными сетями специализированных поставщиков [Friedman 1988; Fruin 1992; Nishiguchi 1993]; наконец, (3) идентичность фирмы тесно связана с идентичностью крупной бизнес-группы, к которой она принадлежит [Dore 1987; Gerlach 1992a].

В общем и целом можно сказать, что в японском хозяйственном ландшафте доминируют два типа сетевых структур¹⁸. Существовавшие до Второй мировой войны крупные, управляемые одной семьей зайбату [zaibatsu] были вытеснены в ходе послевоенной американской оккупации. Однако шесть холдинговых компаний, основанных на родственных связях, возродились вновь (среди них – Mitsubishi и Sumitomo). По некоторым оценкам, на долю этих шести крупнейших компаний приходится примерно пятая часть всей японской хозяйственной деятельности [Ferguson 1990]. Действуя по принципу «хоть один кусочек, но от каждого яблока» [wan setto shugi], каждая кейретсу имеет по одной компании практически во всех основных японских отраслях. У каждой кейретсу есть свой основной банк, и хотя финансовые институты практически не участвуют в принятии решений отдельными фирмами, они играют основную роль в «плетении» корпоративных сетей [Glasmeier and Sugiura 1991; Gerlach 1992b]. Помимо шести упомянутых кейретсу есть несколько крупных промышленных групп, которые часто являются поставщиками кейретсу и работают в таких отраслях, как автомобилестроение, тяжелое машиностроение и электроника. Здесь материнская компания (например, Toyota, Hitachi или Sony) занимается сборкой составных частей и блоков, поставляемых аффилированными и субконтрактными организациями. В обоих случаях крупные сети производителей напоминают сложные расширенные семьи, организованные либо в виде круглой сети-коккона [cobweb-like fashion], либо как огромная холдинговая компания с финансовыми институтами во главе. В некоторых отношениях аналогию с семьей можно развить, поскольку даже несмотря на то, что кейретсу представляют собой сложную смесь вертикальных и горизонтальных связей, власть здесь утверждается как доброе начало.

В японские деловые практики вплетены принципы обязательности [obligation] [Dore 1983] и реципрокности [reciprocity] [Gouldner 1960]. Удивительно, как эти принципы воплощаются в деловых стратегиях, доказавших свою чрезвычайную продуктивность и инновационность. В качестве примера рассмотрим субконтрактные отношения. В 1950-е – начале 1960-х годов, когда японские фирмы конкурировали между собой по уровню издержек, отношения с субподрядчиками были иерархическими и асимметричными. Когда же фирмы начали

¹⁸ В нашем анализе мы опираемся на несколько основных источников: Dore 1987; Fruin 1992; Gerlach and Lincoln 1992; Gerlach 1992a; Sako 1992.

конкурировать по поводу качества и инноваций, сложные многогранные отношения между поставщиками и потребителями претерпели существенные изменения. В двух ключевых моментах эти отношения по-прежнему имеют иерархический характер: фирма покрупнее вкладывает больше финансовых ресурсов в фирму-поставщика или партнера, именно она инициирует процесс производства. Однако сегодня подобная асимметрия стала значительно менее заметной. Стремясь не утратить конкурентоспособность, поставщики осуществляют значительные инвестиции в оборудование, постоянно повышают квалификацию своих работников и берут на себя все больше ключевых узлов в процессе сборки продукта [Sako 1992]. Роль подобного сборочного узла в процессе производства может быть весьма существенной: по оценке Э. ван Куй, 75% стоимости японских цветных телевизоров производятся по дополнительным контрактам [van Koij 1990]. В свою очередь, крупные фирмы предлагают поставщикам более долгосрочные контракты, обмениваются работниками, оказывают техническую помощь и производят финансовые вливания, позволяющие модернизировать оборудование. Однако все это отнюдь не напоминает спокойный, гармоничный процесс. Это мир с чрезвычайно высоким уровнем внутреннего давления, в котором мелкие партнеры, или как их называют, компаньоны [associates], постоянно борются за то, чтобы повысить качество своей работы и не утратить привлекательности для крупных компаний. Благоклонно расправляя свои широкие корпоративные крылья, «родители» позволяют мелким фирмам действовать под своей защитой, которая укрепляет их репутацию, усиливает способность привлекать высококвалифицированную рабочую силу и открывает перед ними новые горизонты в сфере бизнеса. Действительно, некоторые поставщики (например, Nippondenso – производитель запчастей для автомобилей) стали влиятельными самостоятельными многонациональными компаниями, обеспечивающими сборку для нескольких, конкурирующих между собой родительских компаний.

С точки зрения производства сеть выглядит как структура, в которой принципал и агент (или «родитель» и «ребенок») все чаще меняются ролями. Однако подобная передача контроля может быть иллюзорной; власть [authority] по-прежнему остается скрепленной иерархическим финансовым контролем. Иными словами, капитал спускается вниз к основанию сети, а сложные промышленные продукты поднимаются обратно вверх [Gerlach 1992b; Lincoln et al. 1992]. Более того, в силу широкого перекрестного владения акциями большая часть акций гигантских кейретсу не продается открыто, и это открывает перед крупными компаниями долгосрочную перспективу, позволяющую им инвестировать в модернизацию работающих на них мелких фирм.

Небывалый успех японской промышленности привел к тому, что практически повсеместно предпринимаются попытки имитации некоторых особенностей японских сетевых практик. Гибридные варианты распространяются и при прямой японской инвестиционной поддержке (например, в случае строительства японских автозаводов в Великобритании, Канаде и США). Очевидно, что у японской системы есть и неизбежные слабости [built-in liabilities] [их подробный анализ см. в гл. 6 данной хрестоматии], однако сетевые принципы, используемые японскими бизнес-группами, доказали свою потрясающую конкурентоспособность в области качества продукции и скорости реагирования. И пока глобальная конкуренция требует быстрой координации сложных процессов производства, его организация при помощи сетей не утратит своих преимуществ.

Стратегические альянсы [strategic alliances] и сотрудничество в производстве [collaborative manufacturing]. Члены диверсифицированной бизнес-группы имеют общие нормативные установки: партнеры ощущают, что они следуют общему для них набору правил. Однако могут ли совместные сети производства образовываться при отсутствии пространственной близости и ощущения общности членства? Альянсы – это еще одна форма кооперации, возникающей в тех случаях, когда они образуются по расчету и сопровождаются оговоренными до деталей контрактными отношениями. Поскольку, в отличие от других

сетей, стратегическим альянсам не хватает естественной основы доверия, для сдерживания возможного оппортунизма они полагаются на контрактные соглашения. Мониторинг взаимных действий также принимает здесь более формально структурированный характер: используется изначально оговоренный порядок отчетности, назначаются сроки исполнения соглашения. Как правило, стратегические альянсы – это краткосрочные соглашения, заключенные для решения конкретных задач – например, для производства сборочного узла, для основания совместного предприятия или выхода на новый рынок. В таких условиях возникновение доверия затруднено; прежде чем делиться информацией, необходимо справиться с понятными опасениями и неопределенностью. Однако, когда стратегический альянс уже успешно заключен, последующая кооперация партнеров становится более легкой. Более того, за участниками альянсов может закрепиться репутация надежных партнеров. Это итеративный процесс – степень сотрудничества увеличивается с каждым новым соглашением между теми же партнерами, а самим партнерам все легче дается обучение формам сотрудничества при помощи альянсов.

Стратегические сети описывались как отношения между автономными фирмами, повышающие их конкурентоспособность по сравнению с фирмами, не принадлежащими к этим сетям [Jarillo 1988; Sydow 1991]. Хотя стратегические альянсы часто формируются для обмена информацией и производства инноваций, они отличаются от научно-исследовательских сетей менее высокой интенсивностью. В стратегических альянсах (например, при создании совместных предприятий и лицензионных соглашениях) передаваемая информация редко носит столь глубокий или эксклюзивный характер, как при сотрудничестве в области научных исследований [Hagedoorn and Schakenraad 1990b]. Решение по поводу того, с кем сотрудничать, основано на расчете необходимых ресурсов. Если партнеры владеют взаимодополняемыми ресурсами – от информации и технологий до материалов и рабочей силы – порою они хотят преодолеть свою односторонность и начинают сотрудничать.

Й. Зюдов утверждает, что когда организации вовлекаются в сетевые альянсы, их управленческие функции изменяются [Sydow 1991]. Когда фирмы сотрудничают с внешними партнерами, они большее значение придают межорганизационной политике и более внимательно относятся к работникам на границах организации [boundary spanning personnel]. Р. Кантер и П. Майерс также предполагают, что партнерские отношения трансформируют внутреннюю организацию фирм [Kanter and Myers 1991] (см. также Håkansson and Shehota 1989), а когда стратегические альянсы уже образованы, такие пограничные работники [boundary spanners] становятся для фирмы еще важнее. Увеличение роли пограничных работников отражает новый способ конкуренции между фирмами в условиях образования стратегических альянсов [Badaracco 1991]. Альянсы – это инвестиции, основное оружие в осуществлении корпоративной стратегии¹⁹. Партнерства и совместные предприятия определяют структуру конкуренции, открывая возможности для одних акторов и закрывая их для других.

Возможно ли одновременно следовать какой-то стратегии и с кем-то сотрудничать? Хороший способ заняться решением данного вопроса – проанализировать субконтрактные отношения, которые в настоящее время переопределяются в Европе и США. Без сомнения, один из мотивов изменений связан с осознанием той ведущей роли, которую субконтрактники играют в японской системе поставок «точно вовремя» [just-in-time]. Однако введение стратегии голоса [voice strategy] в систему, в которой долгое время доминировала стратегия выхода [exit strategy], крайне затруднено [Helper 1993]. Очевидно, что в отношениях между поставщиками и сборщиками готовой продукции происходят

¹⁹ Термин «альянс» берет начало в международной политике, где он означает временные связи во время войны или отношения сотрудничества между государствами в условиях анархии (беспорядка).

масштабные изменения. Помимо своих традиционных требований не допускать повышения цен, крупные компании теперь ожидают, что субконтрактники будут действовать в более сжатых временных рамках, обеспечивать большее разнообразие по части дизайна продукта и более высокое качество. В обмен на это крупные фирмы все чаще выбирают только одного поставщика и заключают с ним более долгосрочные контракты [Semlinger 1993; Helper 1993]. Чтобы справиться с этими, все более настоятельными, требованиями, субконтрактники должны расходовать больше средств на научно-исследовательскую работу, при этом обе стороны должны поддерживать постоянный контакт друг с другом, вплоть до обмена данными путем прямого доступа к электронным информационным сетям партнера. При этом партнеры остаются независимыми друг от друга; более того, крупные фирмы предполагают, что их субконтрактники работают на несколько конкурирующих между собой фирм. Это увеличивает их способность перекрестного обучения [cross-learning] (по крайней мере подобное ожидается). Обе стороны зависят от продаж конечного продукта; в этом смысле у них есть общие интересы. Однако мелкий субконтрактник менее защищен от грядущего падения спроса. Очевидно, что в контрактных отношениях малая фирма занимает более уязвимую позицию. Стратегией крупной фирмы во многих случаях является увеличение эффективности работы, снижение издержек и повышение гибкости путем перекладывания большей части риска на плечи субконтрактников.

Однако тенденция к замене закупок комплектующих на стороне собственным производством может иметь двойные последствия и для крупных фирм. Как только основные поставщики становятся ответственными за предоставление всех сборочных узлов, крупной фирме имеет смысл разрешить своему более мелкому партнеру дальнейшую модификацию комплектующих при условии, что такая модификация снизит издержки или улучшит качество. Как отмечают Сейбел и его коллеги, подобные меры по повышению эффективности могут вести к дальнейшим изменениям, возможно, даже системного свойства [Sabel et al. 1991]. В своей чрезвычайно интересной работе о «сотрудничестве в производстве» они пишут, что у этой цепи решений нет естественного конца. И вновь агентская и контролирующая позиции могут здесь поменяться местами. Как полагают Сейбел и его коллеги, сотрудничество в производстве начинается тогда, когда поток знания от ключевых поставщиков к конечному сборщику «таков, что последний не может за разумный период времени сам научиться тому, чему его в данный момент учат субконтрактники».

Пример с субконтрактными отношениями иллюстрирует более важную особенность альянсов: мотивы – плохой ориентир для достижения результатов. Представьте, что сотрудничество преследует две цели: сокращение издержек и расширение возможностей [enhanced capacity]. Реализация первой может привести к стратегии принуждения субконтрактников взять на себя больше рисков и издержек, связанных с развитием продукта, в то время как второй – способна существенно размыть границы предприятия. Сначала кажется, что первая стратегия предполагает мобилизацию власти, а вторая – кооперацию. Однако в *обоих* случаях могут сложиться обстоятельства, при которых несмотря на существенные различия в масштабах участников альянса и объеме их ресурсов более мелкая и первоначально более уязвимая фирма окажется обладателем ключевого знания, от которого более крупная фирма принципиально зависит. Следовательно, во властных отношениях заложены и ростки трансформации, и риск жестокого провала. В случае, когда отношения начались с осознания взаимных потребностей, результатом может стать бóльшая степень доверия, которая укрепит эти отношения. Признаем теперь, что у каждой крупной фирмы есть по меньшей мере дюжина сложных связей с компаниями разной величины, разных возможностей и различными мотивами к сотрудничеству. И тогда легко можно заметить, как количество (т.е. число альянсов) может определить качество (т.е. природу партнерств). Эксперименты с новыми формами организации показывают фирмам, что их идентичность меняется совершенно непредвиденным образом.

Описанные четыре категории охватывают основные аспекты современных деловых практик и иллюстрируют различные пути кооперации. Все они построены на сетях реципрокных, открытых связей; они различаются степенью открытости и основой, на которой строится реципрокность. Правда, в одном отношении приведенные классификации не вполне адекватно соотносятся с реальностью, поскольку сети даже более сложны и взаимно переплетены, чем предполагают эти идеальные типы. Однако цель данной типологии – способствовать нашему пониманию различных форм сетей производства и попытаться определить условия, при которых возникают различные типы сотрудничества.

<...>

Литература

- Aguilar, Francis. *Scanning the Business Environment*. N.Y.: Macmillan, 1967.
- Allen, J. Thomas. *Managing the Flow of Technology: Technology Transfer and the Dissemination of Technological Information within the R&D Organization*. Cambridge: MIT Press, 1984.
- Amin, Ash. The Globalization of the Economy: An Erosion of Regional Networks?, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 278–295.
- Amin, Ash, and Kevin Robbins. Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities, in: Pyke, F. et al. (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. P. 185–219.
- Angel, D.P. High-technology Agglomeration and the Labor Market: The Case of Silicon Valley, *Environment and Planning* (1991). A 23. P. 1501–1516.
- Amsden, Alice H. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- Antonelli, Cristiano (ed.) *The Economics of Information Networks*. Amsterdam: North-Holland, 1992.
- Aoki, Mashiko. Toward an Economic Model of the Japanese Firm, *Journal of Economic Literature* (1990). Vol. 28. P. 1–27.
- Arrow, Kenneth J. *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Amsterdam: North-Holland, 1974.
- Arthur, W. Brian. Positive Feedbacks in the Economy, *Scientific American* (1990). No. 262. P. 92–99.
- Axelrod, Robert. *The Evolution of Cooperation*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Axelsson, Björn, and Geoffrey Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992.
- Badaracco, Joseph L. *The Knowledge Link: How Firms Compete Through Strategic Alliances*. Boston: Harvard Business School Press, 1991.
- Barnard, Chester. *The Functions of the Executive*. Cambridge: Harvard University Press, 1938.
- Barnes, J.A. *Social Networks*. Reading, MA: Addison-Wesley, Module, No. 26.

- _____. Network Analysis: Orienting Notion, Rigorous Technique, or Substantive Field of Study?, in: Holland, P.W., and S. Leinhardt (eds.) *Perspectives on Social Network Analysis*. N.Y.: Academic, 1979. P. 403–423.
- Baron, James P., Frank Dobbin, and P. Devereaux Jennings. War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry, *American Journal of Sociology* (1986). Vol. 92. P. 250–283.
- Bartlett, Chrostopher A., and Sumantra Ghoshal. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School Press, 1989.
- Bavelas, Alex. A Mathematical Model for Group Structures, *Applied Anthropology* (1948). Vol. 7. P. 16–30.
- _____. Communication Patterns in Task-Oriented Groups, *Journal of the Acoustical Society of America* (1950). Vol. 22. P. 725–730.
- Beccatini, Giacomo. The Development of Light Industry in Tuscany: An Interpretation, *Economic Notes* (1978). Vol. 2, No. 3. P. 107–123.
- Ben-Porath, Yoram. The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the Organization of Exchange, *Population and Development Review* (1980). Vol. 6. P. 1–30.
- Best, Michael. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- Biemans, Wim G. *Managing Innovation Within Networks*. L.: Routledge, 1992.
- Blau, Judith. *Architects and Firms*. Cambridge: MIT Press, 1984.
- Blau, Peter. *Exchange and Power in Social Life*. N.Y.: Wiley & Sons, 1964.
- Boissevan, Jeremy. *Friends of Friends*. N.Y.: St. Martin's Press, 1974.
- Bonacich, P. Power and Centrality: A Family of Measures, *American Journal of Sociology* (1987). Vol. 90. P. 1170–1182.
- Boorman, Scott A. A Combination Optimization Model for Transmission of Job Information Through Contact Networks, *Bell Journal of Economics* (1975). No. 6. P. 216–249.
- Bott, Elizabeth. *Family and Social Network*. L.: Tavistock, 1971.
- Boyd, Monica. Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas, *International Migration Review* (1989). Vol. 23. P. 638–670.
- Boyer, Robert. Technical Change and the Theory of Regulation, in: Dosi, G. et al. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. L.: Printer, 1988.
- Breiger, R.L. Duality of Persons and Groups, *Social Forces* (1974). Vol. 53. P. 181–190.
- Brinton, Mary. *Women and the Economic Miracle*. Berkeley: University of California Press, 1992.
- Brusco, Sebastiano. The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration, *Cambridge Journal of Economics* (1982). No. 6. P. 167–184.
- Burawoy, Michael. *Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Burt, Ronald S. Models of Network Structure, *Annual Review of Sociology* (1980). Vol. 6. P. 79–141.
- _____. *Toward a Structural Theory of Action*. N.Y.: Academic Press, 1982.
- _____. *Corporate Profits and Cooptation*. N.Y.: Academic Press, 1983.

- _____. Kinds of Relations in American Discussion Networks, in: Calhoun, C. et al. (eds.) *Structures of Power and Constraint: Papers in Honor of Peter M. Blau*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- _____. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- Burt, Ronald S., and Michael J. Minor (eds.) *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*. Beverly Hills, CA: Sage, 1983.
- Campbell, Karen E., Peter Marsden, and Jeanne S. Hurlbert. Social Resources and Socioeconomic Status, *Social Networks* (1986). Vol. 8. P. 97–117.
- Carter, Anne P. Knowhow Trading as Economic Exchange, *Research Policy* (1989). Vol. 18. P. 155–163.
- Chandler, Alfred D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in America*. Cambridge: Harvard University Press, 1977.
- Clark, Peter, and Neil Staunton. *Innovation in Technology and Organization*. L.: Routledge, 1989.
- Coleman, James S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- Contractor, Farok J., and Peter Lorange (eds.) *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington, MA: Lexington Books, 1988.
- Cook, Karen S., and Richard M. Emerson. Exchange Networks and the Analysis of Complex Organizations, in: Bacharach, S.B. and Lawler E.J. (eds.) *Research in the Sociology of Organizations*. Vol. 3. Greenwich, CT: JAI Press, 1984. P. 1–30.
- Cook, Karen S., Richard M. Emerson, Mary R. Gillmore, and Toshio Yamagishi. The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results, *American Journal of Sociology* (1983). No. 89. P. 275–305.
- Coser, Lewis, Charles Kadushin, and Walter W. Powell. *Books: The Culture and Commerce of Publishing*. N.Y.: Basic Books, 1982.
- Dalton, Melville. *Men Who Manage*. N.Y.: Wiley & Sons, 1959.
- Davis, Gerald F. Agents Without Principles? The Spread of the Poison Pill Takeover Defense Through the Intercorporate Network, *Administrative Science Quarterly* (1991) No. 36. P. 583–613.
- Davis, Gerald F., and Walter W. Powell. Organization-Environment Relations, in: Dunnette, M. (ed.) *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Vol. 3. 2nd ed. Palo Alto. CA: Consulting Psychologists Press, 1992. P. 315–375.
- DeBresson, Chris, and Fernand Amesse. Networks of Innovators: A Review and Introduction to the Issue, *Research Policy* (1991). No. 20. P. 363–379.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review* (1983). No. 48. P. 147–160.
- Dore, Ronald. Goodwill and the Spirit of Market Capitalism, *British Journal of Sociology* (1983). No. 34. P. 459–482.

- _____. *Taking Japan Seriously*. Stanford: Stanford University Press, 1987.
- Durkheim, Emile. *The Division of Labor in Society*. Translated by W. D. Nails. N.Y.: Free Press, [1893] 1984.
- Eccles, Robert. The Quasifirm in the Construction Industry, *Journal of Economic Behavior and Organization* (1981). No. 2. P. 335–357.
- Eccles, Robert, and Dwight Crane. *Doing Deals: Investment Banks at Work*. Boston: Harvard Business School Press, 1988.
- Elster, Jan. *Sour Grapes*. N.Y.: Cambridge University Press, 1983.
- Emerson, Richard M. Exchange Theory, Part II: Exchange Relations and Networks, in: J. Berger, M. Zelditch, and B. Anderson (eds.) *Sociological Theories in Progress*. Boston: Houghton Mifflin, 1972. Vol. 2. P. 58–87.
- Evan, William M. *Interorganizational Relations*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1978.
- Faulkner, Robert R., and Andy Anderson. Short-Term Projects and Emergent Careers: Evidence from Hollywood, *American Journal of Sociology* (1987). No. 92. P. 879–909.
- Ferguson, Charles H. Computers and the Coming of the U.S. Keiretsu, *Harvard Business Review* (July – August 1990). P. 55–70.
- Fischer, Claude S. *To Dwell among Friends: Personal Networks in Town and City*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- Freeman, Christopher. Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues, *Research Policy* (1991) No. 20. P. 499–514.
- Freeman, Christopher, and Carlotta Perez. Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour, in: G. Dosi et al. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. L.: Pinter, 1988.
- Friedman, David. *The Misunderstood Miracle*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1988.
- Fruin, Mark W. *The Japanese Enterprise System*. N.Y.: Oxford University Press, 1992.
- Fujita, Kuniko. A World City and Flexible Specialization: Restructuring of the Tokyo Metropolis, *International Journal of Urban and Regional Research* (1991). No. 15. P. 269–84.
- Gadde, L. E., and Hakan Hakansson. Analysing Change and Stability in Distribution Channels – A Network Approach, in: Axelsson, B. and G. Eastern. (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992. P. 166–179.
- Galaskiewicz, Joseph. *Exchange Networks and Community Politics*. Beverly Hills: Sage, 1979.
- _____. Professional Networks and the Institutionalization of the Single Mind Set, *American Sociological Review* (1985). No. 50. P. 639–658.
- _____. *Social Organization of an Urban Grants Economy: A Study of Business Philanthropy and Nonprofit Organizations*. Orlando, FL: Academic Press, 1985.

- Galaskiewicz, Joseph, and Ronald S. Burt. Inter-organization Contagion in Corporate Philanthropy, *Administrative Science Quarterly* (1991). No. 36. P. 88–105.
- Galaskiewicz, Joseph, and Stanley Wasserman. Mimetic Processes within an Interorganizational Field: An Empirical Test, *Administrative Science Quarterly* (1989). No. 34. P. 454–479.
- Gambetta, Diego. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. N.Y.: Blackwell, 1988.
- Gamson, William. *Power and Discontent*. Home-wood, IL: Dorsey, 1968.
- Gerlach, Michael L. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press, 1992.
- _____. The Japanese Corporate Network: A Blockmodel Approach, *Administrative Science Quarterly* (1992). No. 37. P. 105–39.
- Gerlach, Michael L., and James R. Lincoln. The Organization of Business Networks in the U.S. and Japan, in: Nohria, N. and R. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business Press, 1992. P. 491–520.
- Glasmeier, Amy. Technological Discontinuities and Flexible Production: The Case of Switzerland and the World Watch Industry, *Research Policy* (1991). No. 20. P. 469–485.
- Glasmeier, Amy, and Noriuki Sugiura. Japan's Manufacturing System: Small Business, Subcontracting and Regional Complex Formation, *International Journal of Urban and Regional Research* (1991). No. 15. P. 395–414.
- Gouldner, Alvin W. *Patterns of Industrial Bureaucracy*. N.Y.: Free Press, 1954.
- _____. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, *American Sociological Review* (1960). No. 25. P. 161–71.
- Grabher, Gernot (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993.
- Granovetter, Mark S. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (1973). No. 78. P. 1360–1380.
- _____. *Getting a Job*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
- _____. Economic Action, Social Structure, and Embeddedness, *American Journal of Sociology* (1985). No. 91. P. 481–510.
- _____. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View, in: Farkas, G. and P. England (eds.) *Industries, Firms and Jobs*. N.Y.: Plenum, 1986. P. 187–216.
- Guetzko, Harold, and Herbert Simon. The Impact of Certain Communication Networks Upon Organization and Performance in Task-Oriented Groups, *Management Science* (1955). No. 1. P. 233–250.
- Hagedoorn, John, and Jos Schakenraad. Strategic Partnering and Technological Co-operation, in: Dankbaar, B., Groenewegen, J. and H. Schenk Dordrecht (eds.) *Perspectives in Industrial Organization*. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1990. P. 171–187.

- _____. Inter-firm Partnerships and Co-operative Strategies in Core Technologies, in: Freeman, C. and L. Soete (eds.) *New Explorations in the Economics of Technical Change*. L.: Pinter, 1990. P. 3–37.
- Hägg, Ingemund, and Jan Johanson. *Firms in Networks: A New View of Competitive Power*. Stockholm: Business and Social Research Institute, 1983.
- Håkansson, Håkan (ed.) *Industrial Technological Development: A Network Approach*. L.: Croom Helm, 1987.
- _____. Technological Collaboration in Industrial Networks, *EMJ* (1990). No. 8. P. 371–79.
- _____. Evolution Processes in Industrial Networks, in: Axelsson, B. and G. Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992. P.129–143.
- Håkansson, Håkan, and Jan Johanson. A Model of Industrial Networks, in: Axelsson, B. and G. Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992. P. 28–34.
- Håkansson, Håkan, and Ivan Snehota. No Business Is an Island: The Network Concept of Business Strategy, *Scandinavian Journal of Management* (1989). No. 5. P. 187–200.
- Hall, Richard H. *Organization*. 5th ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1991.
- Halle, David. *America's Working Man*. Chicago: University of Chicago Press, 1984.
- Hamilton, Gary, and Nicole Biggart. Make Culture and Authority: A Comparative Analysis Management and Organization in the Far East, *American Journal of Sociology* (1988). No. 94. P. 552–595.
- Hannan, Michael T., and Glenn R. Carroll. *Dynamics of Organizational Populations: density, legitimation, and competition*. N.Y.: Oxford University Press. 1992.
- Hannan, Michael T., and John Freeman. Structural Inertia and Organizational Change, *American Sociological Review* (1984). No. 49. P. 149–164.
- _____. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press, 1989.
- Harrison, Bennett. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in an Age of Flexibility*. N.Y.: Basic Books, 1994.
- Helper, Susan. An Exit-Voice Analysis of Supplier Relations: The Case of the U.S. Automobile Industry, in: Grabher, Gernot (ed.) *The Embedded Firm: the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 141–160.
- Hergert, Michael, and Deigan Morris. Trends in International Collaborative Agreements, in: Contractor, F. and P. Lorang (eds.) *Cooperative Strategics in Internationa Business*. Lexington, MA: Lexington Books, 1988. P. 99–109.
- Herrigel, Gary. *Industrial Organization and the Politics of Industry: Centralized and Decentralize Production in Germany*. Ph.D. diss., Department of Political Science, MIT, 1990.
- Hirschman, Albert O. Against Parsimony Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, *American Economic Review Proceedings* (1984). No. 74. P. 88–96.

- Ibarra, Herminia. Homophily and Differential Returns: Sex Differences in Network Structure and Access in an Advertising Firm, *Administrative Science Quarterly* (1992). No. 37. P. 442–47.
- Imai, Kenichi, and Yasunori Baba. *Systemic Innovation and Cross-Border Networks: Transcending Markets and Hierarchies to Create a New Techno-Economic System*. Paper presented at the International Seminar on Science, Technology and Economic Growth, 6 June, Paris, 1989.
- Jarillo, J. Carlos. On Strategic Networks, *Strategic Management Journal* (1988). No. 9. P. 31–41.
- Johanson, Jan, and Lars-Gunnar Mattsson. Interorganizational Relations in Industrial Systems, *International Studies of Management and Organization* (1987). No. 18. P. 34–48.
- Jorde, Thomas M., and David J. Teece (eds.) *Antitrust, Innovation, and Competitiveness*. N.Y.: Oxford University Press, 1992.
- Kaneko, I., and Kenichi Imai. *A Network View of the Firm*. Paper presented at the first Hitotsubashi / Stanford conference. Japan: Hitotsubashi University, 1987.
- Kater, Rosabeth Moss. *The Change Masters: Innovation for Productivity in American Corporations*. N.Y.: Simon & Schuster, 1983.
- Kanter, Rosabeth Moss, and Paul S. Myers. Interorganizational Bonds and Intraorganizational Behavior: How Alliances and Partnerships Change the Organizations Forming Them, in: Etzioni, A. and P. R. Lawrence (eds.) *Socioeconomics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1991. P. 329–344.
- Katz, Ralph, and Michael L. Tushman. An Investigation into the Managerial Roles and Career Paths of Gatekeepers and Project Supervisors in a Major R&D Facility, *R&D Management* (1981). No. 11. P. 103–110.
- Knoke, David. *Political Networks: The Structural Perspective*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- Kogut, Bruce, Weijian Shan, and Gordon Walker. Knowledge in the Network and the Network as Knowledge: The Structuring of New Industries, in: Grabber, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P.67–94.
- Kosnik, Rita D. Greenmail: A Study of Board Performance in Corporate Governance, *Administrative Science Quarterly* (1987). No. 32. P. 163–185.
- _____. Effects of Board Demography and Directors' Incentives on Corporate Greenmail Decisions, *Academy of Management Journal* (1990). No. 33. P. 129–150.
- Larson, Andrea. Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Processes, *Administrative Science Quarterly* (1992). No.37. P.76–104.
- Laumann, Edward O., Joseph Galaskievicz, and Peter V. Marsden. Community Structure as Interorganizational Linkages, *Annual Review of Sociology* (1978). No. 4. P. 455–484.
- _____. *The Organizational State: Social Choice in National Policy Domains*. Madison: University of Wisconsin Press, 1987.
- Lazerson, Mark H. Organizational Growth of Small Firms, *American Sociological Review* (1988). No. 53. P. 330–342.

- _____. Subcontracting in the Modena Knitwear Industry, in: Pyke, F., G. Becattini, and W. Sengenberger (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor Studies, 1990. P. 108–133.
- Leavitt, Harold J. Some Effects of Certain Communication Patterns on Group Performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology* (1951). No. 46. P. 38–50.
- Light, Ivan, Parminder Bhachu, and Stavros Karageorgis. Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship, in: Light, I., and P. Bhachu (eds.) *Immigration and Entrepreneurship*. New Brunswick, NJ: Transaction, 1993. P. 25–49.
- Lin, Nan. Social Resources and Instrumental Action, in: Marsden, P.V. and N. Liu (eds.) *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills: Sage, 1982. P. 131–45.
- Lincoln, James R. *Japanese Organization and Organization Theory in Research in Organizational Behavior*. Vol. 12. Greenwich, CT: JAI Press, 1990.
- Lincoln, James R., Michael Gerlach, and Peggy Takahashi. Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties, *American Sociological Review* (1992). No. 57. P. 561–585.
- Lorenz, Edward. Neither Friends Nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry, in: Gambetta, D. (ed.) *Trust*. N.Y.: Blackwell, 1992. P. 194–210.
- Lundvall, Bengt-Åke. Explaining Interfirm Cooperation and Innovation: Limits of the Transaction-Cost Approach, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 52–64.
- Macaulay, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *American Sociological Review* (1963). No. 28. P. 55–67.
- Macneil, Ian. Contracts: Adjustment of Long-term Economic Relations Under Classical, Neo-classical, and Relational Contract Law, *Northwestern University Law Review* (1978). No. 72. P. 854–905.
- _____. Relational Contract: What We Do and Do Not Know, *Wisconsin Law Review* (1985). No. 3. P. 483–526.
- Mansfield, Edwin. How Rapidly Does New Industrial Technology Leak Out?, *Journal of Industrial Economics*. Vol. 34. P. 217–223.
- March, James G. The Power of Power, in: Easton, D. (ed.) *Varieties of Political Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1966. P. 39–70.
- Marsden, Peter V. Restricted Access in Networks and Models of Power, *American Journal of Sociology* (1983). No. 88. P. 686–717.
- _____. Core Discussion Networks of Americans, *American Sociological Review* (1987). No. 52. P. 122–131.
- _____. Network Data and Measurement, *Annual Review of Sociology* (1990). No. 16. P. 435–463.
- Marsden, Peter V., and Noah Friedkin. Network Studies of Social Influence, *Sociological Methods and Research* (1993). No. 22. P. 127–151.

- Marshall, Alfred. *Industry and Trade*. L.: Macmillan, 1919.
- Massey, Douglas S. Economic Development and International Migration in Comparative Perspective, *Population and Development Review* (1988). No. 14. P. 383–413.
- Merton, Robert K. Continuities in the Theory of Reference Groups and Social Structure, in: *Social Theory and Social Structure*. N.Y.: Free Press, 1957. P. 335–440.
- Meyer, John W., and W. Richard Scott. *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. 2nd ed. Beverly Hills, CA: Sage, 1992.
- Mezias, Stephen J. An Institutional Model of Organized Practice: Financial Reporting at the Fortune 200, *Administrative Science Quarterly* (1990). No. 35. P. 431–457.
- Mills, C. Wright. *The Power Elite*. N.Y.: Oxford University Press, 1956.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- Mintzberg, Henry. *The Nature of Managerial Work*. N.Y.: Harper and Row, 1973.
- _____. *The Structuring of Organizations*. Englewood, NJ: Prentice Hall, 1979.
- Mitchell, J. C. The Concept and Use of Social Networks, in: Mitchell J. C. (ed.) *Social Networks in Urban Situations*. Manchester, UK: Manchester University Press, 1969. P. 1–50.
- Mizruchi, Mark S. *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- _____. Unity and Conflict Among Large American Corporations: A Study of Business Testimony Before Congress, in: Moore G., and J. A. Whitt (eds.) *Research in Politics and Society. Vol. 4. The Political Consequences of Social Networks*. Greenwich, CT: JAI Press, 1992. P. 1–34.
- Mizruchi, Mark S., and Joseph Galaskiewicz. Networks of Inter-organizational Relations, *Sociological Methods and Research* (1993). No. 22. P. 46–70.
- Mizruchi, Mark S., and Michael Schwartz (eds.) *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987.
- Molm, Linda D. Structure, Action and Outcomes: The Dynamics of Power in Social Exchange, *American Sociological Review* (1990). No. 55. P. 427–447.
- Montgomery, James D. Social Networks and Labor Market Outcomes: Toward an Economic Analysis, *American Economic Review* (1991). No. 81. P. 1408–1418.
- _____. Job Search and Network Composition: The Strength of Weak Ties, *American Sociological Review* (1992). No. 57. P. 586–596.
- Morawska, Ewa. The Sociology and Historiography of Immigration, in: Yans-McLaughlin, V. (ed.) *Immigration Reconsidered*. N.Y.: Oxford University Press, 1990.
- Moreno, Jacob L. *Who Shall Survive?* Washington, DC: Nervous and Mental Diseases Publishing Co, 1934.

- Morton, Michael S. Scott (ed.) *The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation*. N.Y.: Oxford University Press, 1991.
- Mowery, David C. (ed.) *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*. Cambridge, MA: Ballinger, 1988.
- Mowery, David C., and Nathan Rosenberg. *Technology and the Pursuit of Economic Growth*. N.Y.: Cambridge University Press, 1989.
- Nadel, S. F. *Theory of Social Structure*. L.: Cohen & West, 1957.
- Nelson, Richard R. U.S. Technological Leadership: Where Did It Come From and Where Did It Go?, *Research Policy* (1990). No. 19. P. 119–132.
- Nishiguchi, Toshihiro. *Strategic Industrial Sourcing*. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
- Nohria, Nitin. Information and Search in the Creation of New Business Ventures, in: Nohria, N., and R. Eccles. (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 240–261.
- Nohria, Nitin, and Robert G. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992.
- Oliver, Christine. Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions, *Academy of Management Review* (1990). No. 15. P. 241–265.
- Padgett, John, and Christopher Ansell. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434, *American Journal of Sociology* (1993). No. 98. P. 1259–1319.
- Palmer, Donald. Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination, *Administrative Science Quarterly* (1983). No. 28. P. 40–55.
- Palmer, Donald, Roger Friedland, P. Devereaux Jennings, and Melanie K. Powers. The Economics and Politics of Structure: The Multidivisional Form and the Large U.S. Corporation, *Administrative Science Quarterly* (1987). No. 32. P. 25–48.
- Palmer, Donald, P., Devereaux Jennings, and Xueguang Zhou. Late Adoption of the Multidivisional Form by Large U.S. Corporations: Institutional, Political, and Economic Accounts, *Administrative Science Quarterly* (1993). No. 38. P. 100–131.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. *Economy and Society*. N.Y.: Free Press, 1956.
- Perrow, Charles. A Framework for the Comparative Analysis of Organizations, *American Sociological Review* (1967). No. 32. P. 194–208.
- _____. Small Firm Networks, in: Nohria, N. and R.G. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form, Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 471–490.
- Pfeffer, Jeffrey. A Resource Dependence Perspective on Intercorporate Relations, in: Mizruchi, M. and M.Schwartz (eds.). *Intercorporate Relations: The Structural Analyst of Business*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987. P. 25–55.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. N.Y.: Harper & Row, 1978.

- Piore, Michael, and Charles Sabel. *The Second Industrial Divide*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Porter, Michael, and M. B. Fuller. Coalitions and Global Strategy, in: Porter, M. (ed.) *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986. P. 315–344.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton (eds.) *The Informal Economy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989.
- Powell, Walter W. *Getting Into Print: The Decision-Making Process in Scholarly Publishing*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- _____. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization, in: Cummings, L.L. and B. Shaw (eds.) *Research in Organizational Behavior*. Vol. 12. Greenwich, CT: JAI Press, 1990. P. 295–336.
- _____. Expanding the Scope of Institutional Analysis in Powell, W.W. and P.J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 183–203.
- _____. *The Social Construction of an Organizational Field: The Case of Biotechnology*. Paper presented at conference on Strategic Change at Warwick Business School. Warwick, U.K, 1993.
- _____. Interorganizational Relations, in: *International Encyclopedia of Business and Management*. L.: Roujdedge, 1994.
- Powell, Walter W, and Peter Brantley. Competitive Cooperation in Biotechnology: Learning Through Networks?, in: Nohria, N. and R.G. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 366–394.
- Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
- Putnam, Robert. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Pyke, Frank. *Industrial Development Through Small-Firm Cooperation*. Geneva: International Labour Organization, 1992.
- Ratcliff, Richard E., Mary Elizabeth Gallagher, and Kathryn Strother Ratcliff. The Civic Involvement of Bankers: An Analysis of the Influence of Economic Power and Social Prominence in the Command of Civic Policy Positions, *Social Problems* (1979). No. 26. P. 298–313.
- Richardson, R. Jack. Directorship Interlocks and Corporate Profitability, *Administrative Science Quarterly* (1987). No. 32. P. 367–386.
- Rockart, John F., and James E. Short. The Networked Organization and the Management of Interdependence, in: Morton, Michael S. Scott (ed.) *The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation*. N.Y.: Oxford University Press, 1991. P. 189–219.
- Roethlisberger, Fritz J., and William J. Dickson. *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press, 1939.

- Rogers, Everett M. Information Exchange and Technological Innovation, in: Sahal, D. (ed.) *The Transfer and Utilization of Technical Knowledge*. Lexington, MA: Lexington Books, 1982. P. 105–123.
- Rogers, Everett M., and Katherine Larsen. *Silicon Valley Fever*. N.Y.: Basic, 1984.
- Rosenbaum, James E. *Career Mobility in a Corporate Hierarchy*. Orlando, FL: Academic Press, 1984.
- Roy, Donald. Efficiency and ‘the Fix’: Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop, *American Journal of Sociology* (1954). No. 60. P. 255–267.
- Roy, William G., and Phillip Bonacich. Interlocking Directorates and Communities of Interest Among American Railroad Companies, 1905, *American Sociological Review* (1988). No. 53. P. 368–379.
- Sabel, Charles F. Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies, in: Hirst, P. and J. Zeitlin (eds.) *Reversing Industrial Decline?* L.: Berg, 1989. P. 17–70.
- _____. Moebius-Strip Organizations and Open Labor Markets, in: Bourdieu, P. and J.S. Coleman (eds.) *Social Theory for a Changing Society*. Boulder, CO: Westview Press, 1991. P. 23–54.
- _____. Constitutional Ordering in Historical Context, in: Scharpf, F.W. (ed.) *Games in Hierarchies and Networks*. Boulder, CO: Westview Press, 1993. P. 65–123.
- Sabel, Charles F., H. Kern, and G. Herrigel. Kooperative Produktion: Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Endfertigern und Zulieferern in der Automobilindustrie und die Neuordnung der Firma, in: Mendius, H.G., and U. Wendeling-Schroder (eds.) *Zulieferer im Netz: Neustrukturierung der Logistik am Beispiel der Automobilzulieferung*. Cologne: Bund Verlag, 1991. P. 203–227.
- Sabel, Charles F., and Jonathan Zeitlin. Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in 19th Century Industrialization, *Past and Present* (1985). No.108. P. 133–176.
- Sako, Mari. *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Saxenian, AnnaLee. Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley, *California Management Review* (1990). No. 33. P. 89–112.
- _____. *Regional Networks: Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- Scharpf, Fritz. Coordination in Hierarchies and Networks, in: Scharpf F. W. (ed.) *Games in Hierarchies and Networks*. Boulder, CO: Westview Press, 1993. P. 125–165.
- Schrader, Stephan. Informal Technology Transfer between Firms: Cooperation Through Information Trading, *Research Policy* (1992). No. 20. P. 153–170.
- Scott, Allen J. The Technopoles of Southern California, *Environment and Planning* (1990). No. 22. P. 1575–1605.

- Scott, John. Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment. *Annual Review of Sociology* (1991). No. 17. P. 181–203.
- Semlinger, Klaus. New Developments in Subcontracting – Mixing Market and Hierarchy, in: Amin, A. and M. Dietrich (eds.) *Towards a New Europe: Structural Change in the European Economy*. Aldershot: Edward Elgar, 1991.
- _____. Small Firms and Outsourcing as Flexibility Reservoirs of Large Firms, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 161–178.
- Sforzi, Fabio. The Quantitative Importance of Marshallian Industrial Districts in the Italian Economy, in: Pyke, F., G. Becattini, and W. Sengenberger (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor Studies, 1990. P. 75–107.
- Smitka, Michael. *Competitive Ties: Subcontracting the Japanese Automotive Industry*. N.Y.: Columbia University Press, 1991.
- Stinchcombe, Arthur L. Bureaucratic and Craft Administration of Production, *Administrative Science Quarterly* (1959). No. 4. P. 194–208.
- _____. Contracts as Hierarchical Documents, in: Stinchcombe, A. and C. Heimer (eds.) *Organization Theory and Project Management*. Oslo: Norwegian University Press, 1985. P. 121–171.
- _____. *Norms of Exchange in Stratification and Organization*. N.Y.: Cambridge University Press, 1986. P. 231–267.
- _____. An Outsider's View of Network Analyses of Power, in: Perucci, R., and H.R. Potter (eds.) *Networks of Powers*. N.Y.: Aldine, 1989. P. 119–133.
- _____. Weak Structural Data (Review of Mizuchi and Schwartz). *Contemporary Sociology* (1990). No. 19. P. 380–382.
- _____. Work Institutions and the Sociology of Everyday Life, in: Erikson, K., and S.P. Valles (eds.) *The Nature of Work*. New Haven: Yale University Press, 1990. P. 99–116.
- Storper, Michael, and Bennett Harrison. Flexibility, Hierarchy, and Regional Development, *Research Policy* (1991). No. 20. P. 407–422.
- Storper, Michael, and A.J. Scott. *The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes in The Power of Geography: How Territory Shapes Social Life*. Boston: Unwin Hyman, 1989. P. 25–43.
- Strauss, George. Tactics of Lateral Relationships: The Purchasing Agent, *Administrative Science Quarterly* (1962). No. 7. P. 161–186.
- Sydow, Jorg. *On the Management of Strategic Networks*. Working Paper No. 67/91, Institut für Management. Berlin: Freie Universität, 1991.
- Teece, David J. Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy, *Research Policy* (1986). No. 15. P. 785–805.

- Teece, David J., Richard Rumelt, Giovanni Dosi, and Sidney Winter. Forthcoming. Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence, in *Journal of Economic Behavior and Organization*.
- Tirole, Jean. Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organizations, *Journal of Law, Economics, and Organization* (1986). No. 2. P. 181–214.
- Tolbert, Pamela S. Institutional Sources of Organizational Culture in Major Law Firms, in: Zucker, L. G. (ed.) *Institutional Patterns and Organizations*. Cambridge: Ballinger, 1988. P. 101–113.
- Travers, J., and S. Milgram. An Experimental! Study of the Small World Problem, *Sociometry* (1969). No. 32. P. 425–443.
- Useem, Michael. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity*. N.Y.: Oxford University Press, 1984.
- Utterback, James, and William Abernathy. Dynamic Model of Product and Process Innovation, *Omega* (1975). No. 3. P. 639–656.
- Van Kooij, Eric. Industrial Networks in Japan, *Entrepreneurship and Regional Development* (1990). No. 2. P. 279–301.
- Von Hippel, Eric. *Sources of Innovation*. N.Y.: Oxford University Press, 1988.
- Wade, James, Charles A. O'Reilly III, and Ike Chandratat. Golden Parachutes: CEOs and the Exercise of Social Influence, *Administrative Science Quarterly* (1990). No. 35. P. 587–603.
- Wasserman, Stanley, and Katherine Faust. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. N.Y.: Cambridge University Press, 1993.
- Wellman, B., and S. D. Berkowitz (eds.) *Social Structures: A Network Approach*. N.Y.: Cambridge University Press, 1988.
- White, Harrison C. *Chains of Opportunity*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- _____. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- White, Harrison C., Scott A. Boorman, and Ronald Brieger. Social Structures from Multiple Networks I: Blockmodels of Roles and Positions, *American Journal of Sociology* (1976). No. 81. P. 730–780.
- Wial, Howard. *The Transition from Secondary to Primary Employment: Jobs and Workers in Ethnic Neighborhood Labor Markets*. Ph.D. diss, Department of Economics, MIT, 1988.
- Williams, Bernard. Formal Structures and Social Reality, in: Gambetta, D. (ed.) *Trust*. N.Y.: Blackwell, 1988.
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press, 1985.
- Wrong, Dennis. *Power: Its Forms, Bases and Uses*. Oxford: Basil Blackwell, 1979.