

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Сетевые организационные структуры: тенденции развития и экономические эффекты.

Глухов Кирилл Олегович

Студент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет государственного управления, Кубинка, Россия

E-mail: kir-glukhov@yandex.ru

К неоспоримым преимуществам сетевых структур относят способность компаний концентрироваться на ограниченном количестве корневых компетенций, экстернализируя часть своих непрофильных производственных функций сторонним исполнителям. Это, в свою очередь, кратное расширяя поле сотрудничества с компаниями-партнёрами, позволяет организации непрерывно повышать свой технологический уровень, добиваться максимальной производственной эффективности, усиливать конкурентные позиции на рынке. «Традиционная» фирма в данном контексте может оказаться в проигрышной для себя позиции по сравнению с ближайшими конкурентами, которые оперативнее адаптируются к труднопрогнозируемым изменениям внешней среды, максимально эффективно используют вновь открывающиеся возможности, обнаруженные в процессе сотрудничества с потребителями. Например, для в аэрокосмической промышленности России зависимость одного партнёра от экономических факторов, находящихся под контролем других участников автономии, является отличительным признаком сетевой модели сотрудничества.

Однако, несмотря на все преимущества, получаемые компаниями от участия в межфирменных сетях, можно выделить также некоторые проблемы, связанные с функционированием данных гибридных форм организации предпринимательской деятельности. В частности, мировой опыт показывает, что экономические организации зачастую переоценивают потенциал получения конкретных коммерческих выгод от кооперационного взаимодействия и слишком оптимистично настроены в отношении преимуществ различных форм сетевого сотрудничества. Выгоды, извлекаемые компаниями в процессе сетевого кооперационного взаимодействия, не всегда справедливо распределяются между ними. Эмпирически доказано, что индивидуальная выгода каждого из контрагентов сети напрямую зависит от его статуса в автономии, приобретение которого сопряжено со значительными затратами времени, финансовых и организационных ресурсов.

Эмпирические исследования за последние 20 лет показали, что во многих случаях предпринимательские сети либо не смогли оправдать надежд компаний-партнёров, либо распались по другим причинам как объективного, так и субъективного характеров. Так, например, компания KPMG в 1999 году опубликовала отчёт, в котором оценила долю жёстких провалов стратегических альянсов в 60-70%, а М. Портер в своих работах показал, что процент неудач при формировании совместных предприятий достигает 50%.