

УДК 316

М. А. Перова

Сибирский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
ул. Кирова, 86, 630102, Новосибирск,
E-mail: bagira_negra@mail.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ ФОРМИРОВАНИЯМИ В РОССИИ И ГЕРМАНИИ

Представлен сравнительный анализ функционирования сетевых формирований в Германии и России. За основу взяты две классификации признаков сетей немецких социологов – Зюдова и Штабера, объединенные автором. Указанные признаки сетей в рамках анализируемых стран характеризуются с учетом факторов времени и пространства.

Ключевые слова: сетевые формирования, признаки сетей, Штабер, Зюдов.

В различные времена взаимодействие между компаниями рассматривается по-разному. В последнее время большую популярность приобретает школа, изучающая взаимодействия между организациями в виде сетей. Подобные образования предполагают сложную самоорганизующуюся систему, включающую как государственные, так и негосударственные организации, взаимодействующие между собой как формально, так и неформально. Актуальность темы обусловлена возможностью применения данного подхода к различного рода российским предприятиям, что позволит выявить новый потенциал развития современных предприятий.

Логично предположить, что, несмотря на общие принципы, в каждой стране складывается своя специфика функционирования подобных сетей. В настоящей работе проводится сравнительный анализ функционирования сетевых формирований в России и Германии, а также связанные с ними проблемы управления. Особый интерес представляет социологический аспект подобного рода образований, для чего необходимо выявить факторы, влияющие на формирование сетей, а также черты, которыми могут обладать сети и их участники.

Сначала на основании классификации Зюдова и Штабера рассматриваются основные признаки сетей: кооперация внутри сетей, доверие и репутация предприятия, чувство ответственности, надежность, способность к переговорам, договорные отношения, долгосрочные отношения, культура сети, ограничения в доступе и санкции. Затем проводится сравнительный анализ становления и развития сетевых формирований в России и Германии на основании их характеристик и принципов. В результате выявляются сходства и различия.

Некоторые теоретики придерживаются мнения о необходимости изучения сетевых формирований как социальных сетей, вне зависимости от типа сети (экономические, политические и т. д.) [1. С. 3]. Этот факт привлекает внимание социологов к проблеме изучения сетевых формирований. Так, Митчел описывает социальные сети как «особый набор связей, определенный набор акторов с дополнительными характеристиками этих связей, в виде единого целого, что может рассматриваться для объяснения социального поведения вовлеченных акторов» [2. Р. 2]. Данное определение требует дальнейших пояснений. Согласно Зюдову любое взаимодействие акторов в рамках рынка, организации или политической сети необходимо рассматривать как социальную сеть.

Многие специалисты (например, Зюдов и Майнтц) сходятся во мнении, что сетевые формирования представляют собой нечто среднее между организацией и рынком, образуя сис-

тему более высокого порядка с гибридной формой координации [3. S. 25; 4]. В то же время Штабер утверждает, что сети не являются иерархией в силу своей частичной автономности относительно друг друга [5. S. 74]. Кроме того, Каппельхофф говорит о возможности выявления определенных условий окружающей среды, при которых сети предприятий являются наиболее подходящими координационными механизмами [6. S. 29].

Основываясь на сказанном, дадим определение сетевых формирований: это социальные системы, включающие взаимодействия и отношения между предприятиями [1. S. 15].

Главная цель существования сетей, согласно Каппельхоффу и Штаберу [5. S. 58], реализация конкурентных преимуществ за счет автономных юридически, но зависимых экономически предприятий на основании кооперативных, а не состязательных отношений [6. S. 29]. К таким отношениям Каппельхофф относит ряд неявных возможностей, координируемых самой сетью; высокую зависимость от инноваций или высокие риски, а также ситуации, предполагающие потенциал для обучения, и деятельность, основанную на доверии и стабильности отношений.

В настоящее время многие теоретики считают, что сети предприятий не являются наиболее успешной формой организации бизнеса.

Каппельхофф рассматривает сетевые отношения как антагонистически кооперационные, характеризующиеся, на наш взгляд, противоположными намерениями: помимо общих интересов сети стремятся достичь цели или получить преимущества за счет своих партнеров. В противовес рынку и иерархии подобные отношения определяются кооперацией, доверительностью и продолжительностью сложившихся отношений. Каппельхофф описывает такие системы как неравновесные с нелинейным типом развития, а равновесное состояние системы рассматривает как исключение [6. S. 43].

Рассмотрим основные признаки сетей. По мнению Зюдова, ключевыми признаками сетевых формирований являются: кооперация, доверие, чувство ответственности, надежность, способность к переговорам, определенное договорное право, а также специфика взаимоотношений участников [1. S. 11].

В немецкоязычной литературе о сетях предприятий внимание акцентируется на кооперации. Особенно выделяется позиция Землингера [7], отличающаяся от многих других по исследованию сетей предприятий. Он рассматривает кооперацию не как основополагающее качество для взаимодействия равноправных сторон, а как связанное со стратегией, контролем, силой, зависимостью, конфликтами и конкуренцией [1. S. 12]. Хотя мнение, что кооперация представляет собой ключевое качество сети, является одним из господствующих.

По мнению Зюдова, доверие является наиболее востребованным качеством. Существует точка зрения, согласно которой сети образуются вследствие наличия этого признака [1. S. 13]. С позиции управления отчасти это связано с рисками, когда предприятия разделяют риски друг с другом [1. S. 13]. Связанным с ним качеством, выделяемым Штабером, является репутация организаций. Она играет особую роль при формировании доверия участников сети, поэтому в нашем случае она включена в категорию доверия. В отличие от культуры сети (которая будет рассмотрена ниже) данное качество характеризует в той или иной мере каждого участника (для оперативного обмена ценной информацией в сети [5. S. 71]), нередко основывается на репутации некоторых личностей. С точки зрения теории транзакций репутацию можно рассматривать как определенный капитал. Чем сильнее конкурентная борьба, тем ниже может быть уровень доверия в сети.

Чувство ответственности подразумевает снижение склонности участников сети к оппортунистическому поведению. Вместо развития эквивалентов уверенности, управление, основанное на данном признаке, стремится установить разносторонние экономические и персональные связи¹, указывая на долгосрочные интересы относительно партнера [1. S. 13].

Надежность как признак позволяет при развитии и управлении сетью полагаться «на интересы других, на их благоразумие, испытанность организации или института... и другие моральные качества [1. S. 13]». Зюдов упоминает о том, что доверие является лишь частным

¹ Особенно при сложных транзакциях, свойственным сетям.

случаем надежности, а ответственность представляет собой возможность (как информационная прозрачность или разъяснение возможных санкций) роста надежности.

Способность к переговорам важна в дискуссиях для конструктивного результата (прежде всего для политических сетей [1. S. 14], по мнению Зюдова, но это является, на наш взгляд, спорным, так как умение вести дискуссию, логичное аргументирование и обоснование мнения, стратегии важны не только в политике, но и в бизнесе и других сферах жизнедеятельности). Анализируя данное качество, прежде всего, нужно рассматривать его как возможность, при различии интересов партнеров, прийти к общему решению с учетом пожеланий каждого участника, что способствует укреплению связей в сети [8].

Согласно Виллиамсону и Зюдову [1. S. 15; 9. S. 186–236] рынок, сети и иерархии различаются именно по типу договорных отношений. Для рынков характерны классические договоры, иерархии базируются на рациональных договорах, для сетей центральное значение приобретают неоклассический тип договора. Его характерные черты – неограниченность во времени, при этом они действуют, как правило, на долгосрочном промежутке и предоставляют довольно большую свободу действий партнеру. Возникающие на почве разногласий конфликты разрешаются третьей стороной. По мнению Виллиамсона и Зюдова [8], подобный тип договоров особенно подходит для взаимозависимых отношений, в которых партнеры сохраняют определенную долю автономии [1. S. 15].

Некоторые специалисты под долгосрочными отношениями понимают процессуальные отношения по развитию сети, которые являются показателем наличия высокого уровня описанных выше качеств сети. Поясним: если в сети не существует достаточно доверия или нарушаются договорные отношения, сеть не может существовать долго.

Рассуждая о сетях, некоторые специалисты выделяют и другие характеристики: культура сетей, репутация предприятия, ограничения в доступе и санкции [5. S. 66]. Репутация предприятия была включена в критерий доверия и рассмотрена выше.

По мнению Штабера, как и организация, сеть может быть охарактеризована собственной культурой с определенными ценностями [Idid.]. Многие теоретики видят успех сетей в сложившейся сходной культуре организаций, хотя, на наш взгляд, вопрос, насколько эти ценности должны разделяться всеми участниками, является открытым. Другие видят успех сетей в многообразии культур. Отсюда возникают два подхода к управлению. С одной стороны, гомогенность культуры может рассматриваться как облегчающий механизм координации, дающий возможность, например, общения на одном языке. Особенно часто, на наш взгляд, складываются подобные сети в рамках одной страны. В то же время Штабер опасается давать исключительно положительную характеристику гомогенной культуре в сетях, так как существуют доводы как подтверждающие, так и опровергающие подобную гипотезу [5. S. 69].

Снижение издержек на координацию в сети позволяет минимизировать различия в предпочтениях, целях и возможностях членов сети. Подобных участников контролировать проще в отличие от предприятий с различными интересами и менее привязанными к сети. В гомогенных сетях обмен неформальным знанием также значительно упрощается. Для достижения гомогенности, Штабер предлагает контролировать границы сети [Idid. S. 72]. Можно ввести определенные критерии доступа на вхождение в сеть. Они могут заключаться, например, в рассмотрении потенциальных возможностей, приносимых системе. Одним из важнейших вопросов при установлении ограничений на доступ к системе Штабер видит проблему оптимального размера сети, а также проблему контроля границы системы. По мнению некоторых теоретиков, с институциональной точки зрения наиболее оптимален небольшой размер сети. В то же время с позиции популяционной экологии, напротив, малый размер сети может выступить барьером относительно развития инноваций [Idid.]. Основной помехой к генерализации информации относительно сетей, на наш взгляд, можно назвать специфику стран и культуры сложившихся сетей.

Выявление признаков сетей является относительно новым направлением, вполне возможно, что перечисленные выше признаки со временем дополнятся и другими. В качестве еще одного признака, который, по всей вероятности, вскоре будет числиться среди рассматриваемых специалистами, Зюдов и Штабер называет знание. При этом Зюдов говорит об экспертном знании [1. S. 17], а Штабер – о сложно стандартизируемом знании. Тем не менее

нельзя исключать факт возрастания значимости знания в успехе как отдельно взятого индивида, так и сети, в которой он участвует.

Наиболее важными качествами Зюдов называет сочетание надежности и способности к длительному существованию, посредством которой и проявляется надежность [1. S. 16]. Результатом такого управления (в конструктивном плане) является улучшение долгосрочных взаимосвязей, согласование правил, распределение ресурсов и т. д. [Idid.]. К тому же Зюдов придерживается мнения, что при управлении необходимо иметь в виду все уровни, в том числе организации, индивидов и контекст. Такие качества, как кооперация, доверие, обязательность, способность к переговорам и договорные формы могут как способствовать формированию и длительному существованию сети, так и являться результатом их существования.

Управление сетями предприятий может состоять в возможности направлять действия участников. Зюдов целью управления сетями предприятий видит изменение качества вертикальных и горизонтальных отношений между организациями или предприятиями в соответствии с перечисленными выше признаками. Важно помнить, что управление сетями не сводится к воздействию на какое-либо одно качество, а должно рассматриваться комплексно.

Согласно его мнению Штабера, несмотря на множество существующих исследований, имеется малое количество сравнительных исследований, способных дать показательный и объективный результат [5. S. 80].

На текущий момент большее внимание уделяется изучению кооперации сетей, при этом малое внимание обращают на такие качества, как конкуренция, нельзя исключать и зависть или корысть. На наш взгляд, новые наблюдения в данной сфере могут придать иное направление господствующим сегодня взглядам. Нередко акторы рассматривают подобное партнерство как доступ к ценной информации, которая без участия в сети не была бы им доступна. В связи с этим можно предположить, что акторами в случае образования сетей движет стратегический просчет, зачастую основанный на антагонизме, как и предполагает Зюдов. Кроме того, сложность изучения сетей заключается в сочетании групп и индивидов.

В настоящее время, по мнению многих теоретиков, времени и пространству при изучении сетей придается второстепенное значение. Одновременно с этим неопровержима значимость историко-культурного аспекта и геополитических особенностей страны на формирование специфики сетей. При этом каждая из описанных выше характеристик сети, на наш взгляд, для большего понимания специфики и взаимосвязей в ней должна быть рассмотрена в сочетании с факторами времени и пространства.

Рассмотрим характеристики сетевых формирований применительно к Германии и России. Это позволит выявить сходства и различия. Кроме того, при анализе мы попытаемся учитывать факторы времени и пространства, что позволит более глубоко понять суть сходства или различия. В настоящее время еще сложно говорить о близости географического расположения участников как о положительном или отрицательном факторе.

Так, с одной стороны, близко расположенными участниками легче управлять, облегчая коммуникацию и возможности более тесного сотрудничества. С экологической точки зрения, по Штаберу, шансы на выживание больше у географически сконцентрированных компаний. С другой стороны, переполненный конкурентами регион может ощутить на себе паразитическое поведение конкурирующих участников, например, переманивание кадров, а также различного рода проступки с целью получения специфических знаний [5. S. 79].

Что касается временных аспектов, то сети предприятий находятся в процессе постоянных изменений. В то же время не является до конца раскрытым и вопрос долговечности существования сетей. Некоторые теоретики говорят о ступенчатом развитии сети; другие, рассматривая небольшие предприятия, считают, что те, в свою очередь, больше не полагаются на социально-информальные связи как формально рациональные механизмы управления, сколько на значение социальных механизмов сети.

Как было сказано, кооперация рассматривается в немецкоязычной среде как один из основополагающих факторов успешного функционирования сети. К сожалению, ученые, работающие в разных сферах науки, применяют различную терминологию. Некоторые специалисты указывают на возможность сосуществования конкуренции и кооперации, так как они сосуществуют благодаря протеканию в разных сферах деятельности и в различных регионах.

Так, на внутреннем рынке предприятия в рамках одной отрасли являются между собой конкурентами, но на внешнем рынке (на более глобальном уровне) они кооперируют между собой, чтобы противостоять конкурентам.

Сегодня весьма эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности экономики становятся инновационные кластеры, включающие исследовательские центры (в том числе вузов), государства, а также предприятия. Такие формирования обеспечивают благоприятную среду для формирования, распространения, а также коммерциализации знаний, развития новых технологий, создания новых продуктов.

В 1980-х гг. в СССР существовали подобные кластеры в сфере высоких технологий и военной промышленности. Например, в электронной промышленности кластеры появлялись по географическому образцу: рядом с Москвой (Зеленоград, Калуга) и такими городами, как Воронеж, Новосибирск, Ленинград и др. В сфере военно-промышленного комплекса объединения происходили по проектному принципу, которые создавались по указу, а потом превратились в естественную кооперацию сетевого типа. Так, атомная промышленность СССР была «государством в государстве», и ее можно рассматривать как особый кластер, рассеянный в пространстве [10].

В Германии в 1990-е гг. происходит объединение западной и восточной частей, что увеличивает территорию страны и географию сетей. Одновременно с этим происходит процесс формирования ЕС, а также создание Европейского экономического сообщества Европейского союза, дающие Германии ряд преимуществ, особенно заметных при развитии и функционировании сетей. Если говорить о России в этот же период, то произошел распад СССР, что значительно сузило возможности формирования и развития сетей. Кроме того, до 1990-х гг. значительная часть взаимодействий между организациями и государством осуществлялась на основании плановой экономики. Отголоски планового управления были слышны и в первое десятилетие после перестройки. В то же время в Германии уже активно изучались сетевые формирования и их роль. Свидетельством тому может послужить множество научных трудов, которые были написаны в 1990-е гг.

Иными словами, кооперация в обеих странах имела место в 1980–1990-е гг. Различался характер: в России они были под строгим контролем государства, а в Германии отношения в рамках сетей были более свободными, что влияло на характер кооперации. В России она имела искусственный характер, основывалась на предписаниях сверху: государство диктовало, кто с кем и в какой степени должен кооперировать. В Германии кооперация складывалась естественным путем. В таком контексте не исключено формирование различного отношения сотрудников предприятий к кооперации. Так, немецкая компания, имея общую цель и право выбора партнера, прилагала усилия по благотворному и долгосрочному сотрудничеству. В России, так как решение принимала не сама компания, а государство, оба потенциальные партнера знали о необходимости в течение определенного времени кооперировать. Таким образом, компания и сотрудники не видели необходимости «завоевывать» партнера, мотивировать его к долгосрочному сотрудничеству.

Иными словами, кооперация в контексте факторов времени и пространства указывает на формирование различного видения данного качества в двух странах.

Доверие довольно тесно связано с кооперацией, репутацией и надежностью, о чем было упомянуто выше. Доверие в сетях обеих стран, фактор пространства, на наш взгляд, имеют не столь большую значимость в данном случае, так как оба типа сетей функционируют не только в рамках одной страны, но и взаимодействуют на международном уровне. Если же рассматривать фактор времени (исторический контекст), то в российских сетях доверие было подорвано в 1990-е гг., когда началась перестройка, активно возникали финансовые пирамиды и предприятия банкротились. В бизнес вошли криминальные отношения, попытки обойти закон и обман. При значительных политических переменах законодательная база не успевала изменяться с такой же скоростью, в связи с этим обманутые предприятия и индивиды не могли чувствовать себя защищенными государством. Благодаря развитию доверия все больше компаний показывает себя как надежные партнеры, как на внутреннем, так и на международном рынке. Хотя возможна и обратная зависимость качеств.

В Германии также возникали финансовые пирамиды, но доля криминала в бизнесе значительно меньше, что благоприятно сказалось на доверии предприятий по отношению друг

к другу. Кроме того, развитие ЕС предполагало и предполагает наличие доверия между взаимодействующими элементами, что подкреплялось соответствующей законодательной базой. Это и в настоящее время позволяет участникам чувствовать защиту государства. В России этот процесс перехода к доверительным отношениям находится на стадии становления после долгой стагнации. Сети функционируют уже не на основе государственного плана, а на основании добровольного выбора предприятий, формирующих взаимодействие с партнерами, которым они доверяют. Кроме того, надежность немецких компаний является одной из основных причин доверия и предпочтения немецких партнеров относительно многих других при включении нового звена в сеть.

Основываясь на тенденциях в российской экономике и бизнесе, можно говорить о развитии чувства ответственности. Нельзя говорить о том, что в советский период этого чувства не было, напротив, оно прививалось каждому индивиду. Но та ответственность в большей степени была основана на страхе – боязни порицания со стороны коллектива, наказания. Сегодняшняя ответственность в российском обществе основана на осознанной важности ее для индивидов, общества, окружающей среды. В Германии важным моментом при формировании современного видения чувства ответственности были 1960-е гг. – годы экономического успеха, когда каждый гражданин чувствовал свою ответственность и значимость в успехе страны. Иными словами, в данном случае ответственность была основана на положительных установках, а не на страхе.

Рассматривая качество способности к переговорам, можно сказать, что обе страны на сегодняшний день не являются тоталитарными и открыты к переговорам на всех уровнях, в том числе в сетевых формированиях, где участие основывается на добровольности, а решения принимаются, учитывая искусство ведения переговоров, а не на основе насилия.

Долгосрочные и договорные отношения также тесно связаны между собой. Ранее в России существовали договорные отношения, но долгосрочность находилась на втором плане. Осваивались территории, а затем забрасывались, то же происходило и в отношениях между предприятиями. Как уже упоминалось выше, для сетей характерны бессрочные договоры, дающие большую свободу партнерам. В данном случае оба типа сетей идут по одинаковому пути, когда члены сети не ограничиваются в своей деятельности, которая, в свою очередь, не лимитируется временными рамками.

Основываясь на теории Зюдова, можно говорить о том, что результатом более доверительных отношений является большая продолжительность существования сетей, а следовательно, более надежная репутация. В России же еще не так давно сети складывались и распались, репутация участников не была настолько положительной, чтобы они смогли зарекомендовать себя перед обществом.

Важным аспектом в характеристике сетей является анализ качества ограничения в доступе. Так, несколько десятилетий назад Россия была закрытой страной, доступ к ее ресурсам, взаимодействие с ней с международной точки зрения был ограничен. При этом с точки зрения внутреннего строения она имела множество дружественных республик, для которых доступ был открыт.

С образованием ЕС, формированием Шенгенской зоны немецкие сети получили возможность дальнейшего развития и расширения географии. Так, создание единой таможенной зоны в рамках Европейского союза значительно упрощает пересечение границ поставщикам-участникам сетей. Рассматривая эти факторы в совокупности, можно говорить, что Германия, начиная с 1990-х гг., имела больше преимуществ для формирования и развития сетей, чем Россия. Тогда как связи немецких участников сетей в значительной степени налажены, в России только в последние годы начинает складываться таможенный союз (включающий соседние государства), облегчающий процессы функционирования сетей. Немаловажную роль в развитии и формировании сетей играет и уровень экономического развития партнеров (соседей), как России, так и Германии. И в данной ситуации, на наш взгляд, Германия находится в более выгодном положении, так как окружена экономически более развитыми государствами.

Различия в описанных качествах или отношения к ним с позиций сетей указывают на наличие специфической культуры в каждой сети. При этом воздержимся от выводов

в пользу одного или другого типа, ограничимся лишь описанием и выявлением положительных или отрицательных аспектов в рамках стран для плодотворного развития сети.

Рассматривая культурный аспект, необходимо отметить, что каждая культура накладывает свой отпечаток на формирование сети. Затем идет дальнейший процесс (согласно Штаберу [5. S. 69]) формирования внутрисетевой культуры. Первыми образами сетей в России можно назвать сети, сформировавшиеся именно в плановой экономике, их управление осуществлялось отраслевыми министерствами. В тот период в Германии существовал капитализм, и управление сетей происходило не государством, а самими участниками системы на основе рыночных отношений.

Некоторые российские теоретики говорят о наличии в России двух противоположных типов сетей – «сетей выживания» и «предпринимательских сетей» [11]. Одной из основных причин их существования можно назвать следующее: организации, созданные еще при плановой экономике, продолжают существовать, нередко такие компании остаются, как и ранее, гигантами, а чтобы предотвратить доступ в отрасль конкурентов, формируют собственные сети, стремясь сохранить свое положение на формирующемся рынке. «Предпринимательские сети» – результат уже рыночной экономики, такие сети являются аналогом сетевых формирований в Германии. Кроме того, в силу разницы в законодательной базе различное отношение к самообязательству. Так как компании менее защищены законом, в России этот уровень в сети ниже, поскольку за этим следуют незначительные санкции либо не следуют вообще.

Таким образом, можно сделать вывод о более благоприятной обстановке для формирования и развития сетей Германии. Россия применительно к настоящему вопросу находится на более ранней стадии. Кроме того, на сегодняшний день можно выявить специфику, характерную для каждого типа сетей². Так, в Германии в сетях господствуют более доверительные отношения.

В заключение отметим, что сети, являясь промежуточной формой между иерархией и рынком, в настоящее время имеют множество открытых вопросов, равно как и существует множество позиций относительно изучения сетей. В то же время можно сказать, что теоретики указывают на ряд факторов, влияющих на специфику тех или иных сетей, среди которых выделяются такие факторы, как время, местность и культура. В результате влияющих факторов сеть может приобретать те или иные качества, нередко тесно связанные друг с другом, такие как репутация отдельных участников, общая и индивидуальная культура³, доверие, самообязательство и т. д.

Основанные на различной культуре, различных временных и пространственных факторах сети России и Германии имеют свою специфику. Так, в результате описанных в работе факторов сети Германии можно назвать более надежными и жизнеспособными, чем российские. Одним из основных предположений можно выдвинуть то, что Россия позднее вступила на путь рыночной экономики, кроме того, в результате отсутствия четкой направленности деятельности в сфере политики и экономики сложно говорить о прогнозах на будущее. На наш взгляд, при возможности рассмотрения оптимистического и пессимистического сценариев, если российская экономика и далее будет оставаться рыночной, у сетей, формирующихся в России, со временем не останется выбора, кроме как стремиться к надежности и приобретению положительной репутации для выживания на рынке.

Проведенный анализ позволил решить поставленную задачу о выявлении сходств и различий в формировании и функционировании сетевых формирований в России и Германии. При этом результат породил большое количество вопросов и предполагается весьма продуктивным проведение дальнейших исследований, рассматривающих более узкие аспекты: изучение каждого фактора в отдельности – кооперации, доверия, чувства ответственности и т. д. в российских и немецких сетевых формированиях с разработкой классификации уровней, этапов формирования и методики их оценки, выявления зависимости кооперации от фактора времени (исторического воздействия) и пространства (геополитического положе-

² Moniz A. S. Building Methods as a Tool for Policy Analysis (10 авг. 2011 г.). URL: http://mpr.aub.uni-muenchen.de/8094/1/MPRA_paper_8094.pdf

³ Подразумевается культура сети и культура каждого отдельно взятого элемента.

ние). Кроме того, положительное значение могло бы иметь эмпирическое исследование с целью проверки полученных результатов в рамках данной работы.

Список литературы

1. *Sydow J.* Steuerung von und in Netzwerken – Perspektiven, Konzepte, vor allem aber offene Fragen // Steuerung von Netzwerken. Konzepte und Praktiken / Hg. J. Sydow, A. Windeler. Opladen: Westdeutscher Verlag, 2002. S. 1–24.
2. *Mitchell J. C.* The Concept and Use of Social Networks // Social Networks in Urban Situations / Ed. by J. C. Mitchell. Manchester, 1969. P. 1–32.
3. *Kappelhoff P.* Der Netzwerkansatz als konzeptueller Rahmen für eine Theorie interorganisationaler Netzwerke // Steuerung von Netzwerken. Konzepte und Praktiken / Hg. J. Sydow, A. Windeler. Opladen: Westdeutscher Verlag, 2002. S. 25–57.
4. *Mayntz R.* Policy-Netzwerke und die Logik von Verhandlungssystemen // Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik / Hg. P. Kenis, V. Schneider. Frankfurt am Main: Campus, 1996. S. 471–496.
5. *Staber U.* Unternehmensnetzwerken: Organisationstheoretische Perspektiven und soziale Mechanismen // Steuerung von Netzwerken. Konzepte und Praktiken / Hg. J. Sydow, A. Windeler. Opladen: Westdeutscher Verlag, 2002. S. 58–87.
6. *Kappelhoff P.* Komplexitätstheorie und Steuerung von Netzwerken. // Sydow J. Steuerung von Netzwerken. Konzepte und Praktiken / Hg. A. Windeler. Opladen: Westdeutscher Verlag, 2002. S. 347–389.
7. *Semlinger K.* Effizienz und Autonomie in Zulieferungsnetzwerken – Zum strategischen Gehalt von Kooperation / Hg. W. H. Staehle, J. Sydow. Berlin; N. Y., 1993. Managementforschung 3. S. 308–354.
8. *Williamson O. E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. P. 269–296.
9. Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Tübingen: Mohr/Siebeck, 1985–1990.
10. *Куц С. П., Афанасьев А. А.* Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей в России // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1. С. 33–52.
11. *Баринов В. А., Жмуров Д. А.* Развитие сетевых формирований в инновационной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1. С. 20–30.

Материал поступил в редколлегию 28.03.2012

M. A. Perova

COMPARATIVE ANALYSIS OF NETWORKS' MANAGEMENT IN RUSSIA AND GERMANY

The following article represents a comparative analysis of networks in Germany and Russia. The analysis is based on classification of German sociologists Sydow and Staber, unified by author in a one system. Mentioned features of networks are also characterized by time and space factor.

Keywords: Networks, features of networks, Staber, Sydow.