

СЕТЬ КАК ОСОБЫЙ ТИП КООРДИНИРУЮЩИХ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

THE NETWORK AS A SPECIFIC TYPE OF COORDINATING STRUCTURES IN THE MODERN ECONOMY

A. Gusev
E. Mezentsev

Annotation

This article deals with the topical issues of formation and functioning of network structures as a special coordination mechanism, along with the reference structures: market and hierarchy. The specificity of this type of structures, different from both classic types, and hybridization of the mentioned mechanisms.

Presents the author's point of view, the ratio of coordination structures, and shows the evolutionary nature of network formation. The conceptual hypothesis of the consideration of network structures lies in the fundamental division into two types: dependent and independent. It is proved that network is, by definition, focal, and achieves a better coordination of economic agents on the network. Given the possibility of reducing transaction costs in the introduction of network interactions. Conclusions about the necessity of building relations of economic agents within the network on the basis of a relational contract based on trust.

Keywords: network; network structure; managed network structure; neo-institutionalism; coordination mechanism; coordinating structure; transaction costs; relational contract.

Гусев Александр Андреевич
К.э.н., доцент, Уральский
государственный университет
путей сообщения
Мезенцев Евгений Михайлович
Доцент, Уральский
государственный университет
путей сообщения

Аннотация

В работе раскрываются актуальные вопросы формирования и функционирования сетевой структуры как особого механизма координации, наряду с эталонными структурами: рынком и иерархией. Определена специфика данного типа структур, отличного как от классических типов, так и от обычной гибридизации названных механизмов.

Представлено авторское понимание соотношения координирующих структур, показана эволюционная природа формирования сети. Концептуальная гипотеза рассмотрения сетевых структур заключается в принципиальном разделении их на два вида: зависимые и независимые. Доказано, что управляемая сеть по определению фокальна и позволяет достичь лучшей координации экономических агентов сети. Приведены возможности снижения транзакционных издержек при внедрении сетевых взаимодействий. Сделаны выводы о необходимости выстраивания отношений экономических агентов внутри сети на базе реляционного контракта, основанного на доверии.

Ключевые слова:

Сеть; сетевая структура; управляемая сетевая структура; неонституционализм; механизм координации; координирующая структура; транзакционные издержки; реляционный контракт.

ВВЕДЕНИЕ

В научной литературе сеть (сетевая структура) как экономическая категория представлена довольно широким спектром определений, в которых она рассматривается с позиций разных научных направлений. Условно, в зависимости от объекта и предмета исследования, позиции делятся на три основные группы:

1. сеть как способ горизонтального и вертикального взаимодействия организаций, самостоятельных с правовой, но зависимых с экономической точки зрения;

2. сеть как способ интеграции (объединения) организаций через систему горизонтальных и вертикальных кооперационных соглашений и контрактов, как способ координации деятельности организаций и привлечения

новых партнеров;

3. сеть как институт, который определяет правила интеграции и взаимодействия предприятий экономических субъектов, которым близка единая система ценностей.

Благодаря институциональному направлению организации активизируют свою деятельность и развиваются в соответствии с основными нормами, правилами и требованиями окружающей корпоративной (сетевой) среды.

Сетевой подход к исследованию межфирменных взаимодействий становится все более популярным в экономической науке и менеджменте; специалисты согласились, что именно сетевая модель будет в ближайшее время ключевым направлением развития бизнеса.

Анализ современных подходов к категории сеть позволил выделить следующие основные проблемы:

♦ первая, теоретико-методологическая, заключается в том, что сетевые (гибридные) структуры воспринимаются как нечто принципиально новое, не имеющее ни исторических аналогов, ни исторических предшественников (хотя сам автор понятия "гибрид" О. Уильямсон [11, 15] справедливо указывает на то, что большая часть транзакций регулируется не рыночным или иерархическим, а промежуточным, гибридным механизмом). Поэтому возникает излишнее противопоставление сетевых структур традиционным предприятиям;

♦ вторая проблема, носящая практический характер, состоит в том, что при управлении структурами, воспринимаемыми как традиционные, но на самом деле имеющими сетевую (гибридную) природу, их сетевая составляющая не учитывается или учитывается лишь в малой степени, что может привести к снижению эффективности работы таких структур (из-за некорректной организации взаимодействия между их участниками) [6].

В настоящей статье предпринята попытка рассмотреть сеть как специфическую координирующую структуру, принципиально отличающуюся как от разновидностей иерархических, вертикально ориентированных структур, так и рыночных механизмов координации.

С точки зрения неoinституционализма (новой институциональной экономической теории), сеть – разновидность гибридной формы координирующей структуры. Как указывает В. Л. Тамбовцев [10], индивиды взаимодействуют между собой в рамках институциональных структур. Для упорядочения, согласования и регулирования процессов заключения, сопровождения и исполнения ими контрактов необходимы механизмы координации.

Подобное согласование и регулирование деятельности индивидов направлено на снижение степени неопределенности и уровня рисков для всех сторон, вступающих в контрактные отношения.

В современных теории и практике управления можно выделить несколько идеальных типов (в смысле М.Вебера [3]) координирующих структур: иерархия, рынок, гибрид. Заметим, что рынок и иерархия всегда постулируются как две полярные формы структур. В основе рынка, по О. Уильямсону [15], лежит ценовой механизм, а иерархия строится на выстраивании механизма управленческих команд. В случае гибрида для структуры отношений характерно наличие долгосрочных отношений и мер организационного воздействия для полноценного функционирования в рамках единой системы при наличии выраженной автономии участников. К подобных организационным формам можно отнести франчайзинговые отношения, совместные и (взаимо)зависимые компании и т.п.

В рамках этих рассуждений можно рассматривать и сеть как гибрид рынка и иерархии. На наш взгляд, данная точка зрения ограничена абсолютизацией чистых типов и не рассматривает все характеристики организационных структур. Целесообразно рассматривать сеть как особый тип координирующих структур, сущность которого проявляется в долгосрочном кооперативном и интегративном взаимодействии автономных участников на основе реляционного (отношенческого) контракта.

Проведем сравнительный анализ основных координирующих структур [2, 4, 5]. В табл. 1 представлены базовые характеристики структур и соответствующих им координационных механизмов.

Таблица 1.

Сравнительный анализ координирующих структур.

Характеристика	Иерархия	Рынок	Сеть
Механизм управления	-система команд, механизм власти	ценовой механизм	доверительный реляционный контракт
Структура	пирамидальная, бюрократическая	отсутствие подчинения	гибридная, плоская
Отношения между (контр) агентами	зависимые, контрактные	независимые	взаимозависимые
Координация отношений	абстрактные правила, формализованные отношения	контрактные отношения в рамках сделки	переговорный процесс, формализованные отношения и неформальные договоренности
Принципы взаимодействия	делегирование полномочий, субординация	конкуренция, договоры в рамках сделки	взаимная полезность, лидерство
Степень автономности сторон	отсутствие либо минимальная степень автономности	отсутствие взаимности (зависимости) вне сделки	взаимозависимость при наличии автономии сторон
Степень интеграции	полная формальная интеграция	дезинтеграция	квазиинтеграция

Рынок как координирующая структура представляет собой множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен [5]. С точки зрения правовых последствий для экономических агентов, рыночные отношения не предполагают формирование формальных организационных структур, отношения между ними носят добровольный и вне сделки независимый характер. Рынок по своей сути – это дезинтегрированное образование с обезличенными транзакциями, подвергаемое в ряде случаев регулированию со стороны государства для реализации макроэкономической политики и избегания "провалов".

В современной экономической науке существует два различных подхода к рынку [2], сущность которых представлена на рис. 1.

Неоклассическая школа исходит из постулата наличия всей необходимой информации о ценах, агентах, сделках, осуществляемых на рынках, что характерно для модели свободной конкуренции. Политика компании в таких условиях приводит к рациональным действиям со стороны руководства и общему равновесию на уровне всего рынка. Неоавстрийская школа характеризует такое положение как идеальное и мало связанное с рыночными реалиями. Рынок – это процесс отбора в изменяющихся, плохо контролируемых условиях, что не позволяет достичь рыночного равновесия и делает анализы и прогно-

зы малоэффективными при выборе стратегии и определении политики компании.

На наш взгляд, неоавстрийская школа в гораздо большей степени характеризует современное реальное состояние на рынках. Такие провалы (фиаско) рынка, как несовершенная конкуренция (монополизация), асимметричность информации и наличие негативных внешних эффектов в деятельности компаний полностью неразрешимы как на уровне экономической науки, так и в рамках национальных экономических политик. Исходя из теоремы Коуза [7,9], размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности, если транзакционные издержки равны нулю. Для анализа рыночного равновесия это означает, что оно возможно и реально при нулевых транзакционных издержках.

Транзакционные издержки, в отличие от трансформационных, которые характеризуют издержки, возникающие в ходе создания готового продукта (производственного процесса), – реальную ценность продукту не добавляют, но при этом участвуют в формировании добавочной стоимости. Это издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, измерением результатов, соблюдением условий договора, защитой прав собственности, привлечением агентов, риском оппортунистического поведения агентов и т.п. [13,8].

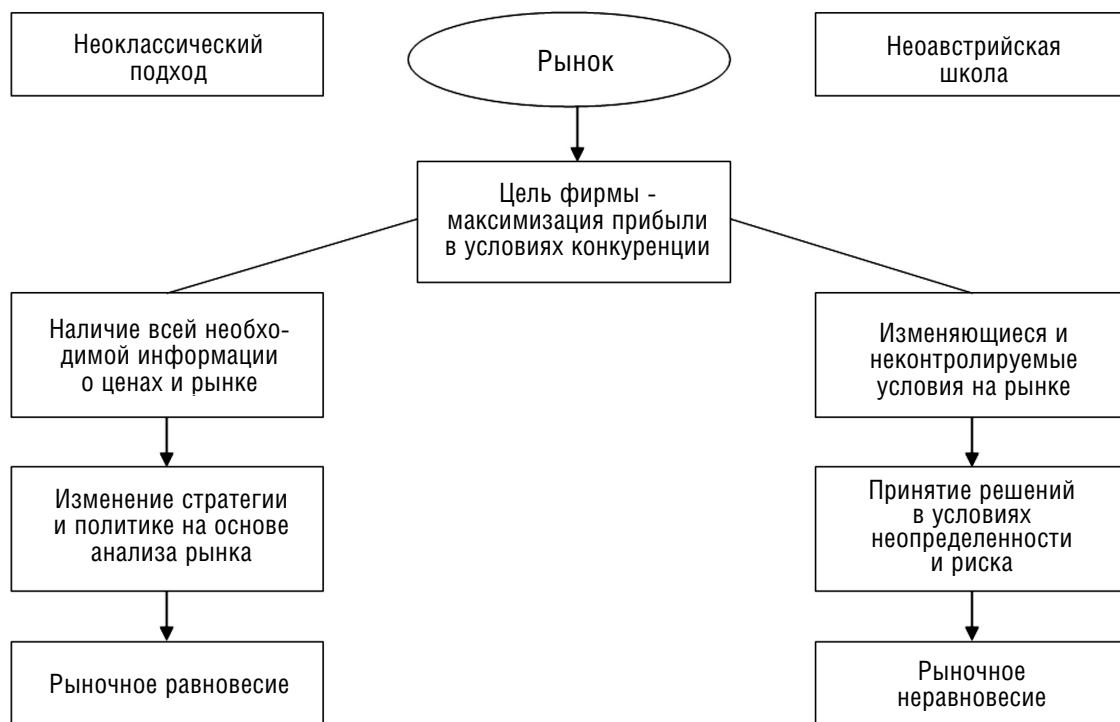


Рисунок 1. Подходы к оценке эффективности рынка.

Исходим из того, что принципиальная невозможность свести данный тип издержек к нулю характеризует рыночное положение в современной экономике.

Наличие транзакционных издержек – ключевая проблема при анализе эффективности рынка и иерархии как специфических полярных типов координирующих структур. Именно наличие этого типа затрат приводит к формированию фирмы как альтернативы функционированию рыночного механизма. Фирму можно рассматривать как форму замещения рынка продуктов и ресурсов долгосрочными двухсторонними контрактами. Эффективность иерархических структур по своей природе проистекает из минимизации транзакционных издержек рыночных структур.

Сущность механизма управления иерархической структурой проявляется в системе команд в рамках цепочки подчиненных центральному органу подразделений, каждое из которых выполняет специализированные функции [2]. Рассмотрение фирмы как организации характерно для классической и современной теории организации. В рамках этой теории фирма стремится достичь поставленной цели при реализации стратегических решений, направленных на достижение результатов при учете требований эффективности. Таким образом, деятельность фирмы как организации, по М. Веберу [3], всегда целерациональна, т.е. ресурсы организации и возможности внешнего окружения используются для реализации собственных рациональных и взвешенных целей.

Формирование целерационального порядка связано с выстраиванием пирамидальной, вертикально ориентированной структуры, что позволяет реализовать концепцию "дерева целей" в рамках специализированных подразделений, предусматривающих разделение труда, закрепление специфических задач и специализации. Такая организационная структура соответствует выделению линейных и функциональных полномочий, делегируемых в рамках бюрократической легитимности власти. Положение в иерархической лестнице принципиально влияет на членов коллектива, работающих в рамках контрактных отношений и занимающих должности согласно уровню своей квалификации в системе принципиально обезличенных отношений, что создает условия беспристрастной оценки компетентности.

С точки зрения транзакционных издержек, иерархия позволяет достичь их экономии за счет выделения центрального агента (ядра иерархической структуры). А. Алчиан и Г. Демсец [1] указывают, что этот эффект достигается путем закрепления за этим агентом прав на:

1. на остаточный доход;
2. определение направления использования ресурсов;
3. заключение договоров с другими собственниками ресурсов;

4. изменение членства в команде;
5. продажу или передачу прав собственности.

На наш взгляд, принципиальная характеристика иерархических механизмов координации – использование жестких институтов регулирования на основе специализации, формализации и централизации. Именно эти особенности позволяют достичь подобным структурам полной формальной интеграции. Заметим, что в отличие от реальной интеграции, этот тип объединения ресурсов и компетенций предполагает наличие потенциала подобного объединения, но не всегда связан с реальной возможностью его использования на практике. Вследствие этого, начиная с 1960–1970-х гг. иерархические структуры подвергаются принципиальной критике за отсутствие у них встроенных механизмов адаптации, инновационного потенциала и гибкости при взаимодействии с внешней средой. Также стоит отметить, что по мере роста иерархических структур проявляется проблема снижения эффективности и прозрачности коммуникаций, мониторинга за деятельностью компании и стимулирования работников.

Таким образом, иерархические структуры также не являются наиболее эффективной формой координации. Можно сказать, что оптимальные размеры фирмы определяются границей, где издержки рыночной координации сравнимы с издержками административного контроля [5]. Все это привело к решению сформировать гибридные гибкие структуры, основанные на элементах как рыночных отношений, так и иерархического регулирования. На рис. 2 представлено соотношение координирующих структур в зависимости от степени их автономности и гибкости функционирования.

Для иерархических структур характерны как низкая автономность агентов, так и небольшой потенциал гибкости и изменчивости. Это характеризует структура как стабильную, но мало адаптивную и изменяющимся условиям подвижной внешней среды. Усиленный контроль, эффективный при стабильном внешнем окружении, череват переходом в свою крайность – дезорганизацию – при высокой степени динамичности и агрессивности среды. Рыночная структура обладает высоким потенциалом гибкости и максимальной автономностью, что приводит к потере контроля и росту транзакционных издержек. Промежуточной формой координационных структур является сеть.

Механизм координации "Сеть":
сущность и специфика проявления

С авторской точки зрения, сеть – устойчивая структурированная совокупность хозяйствующих субъектов (и/или некоммерческих организаций), которые объединены общими целью, функционалом, ресурсами и биз-

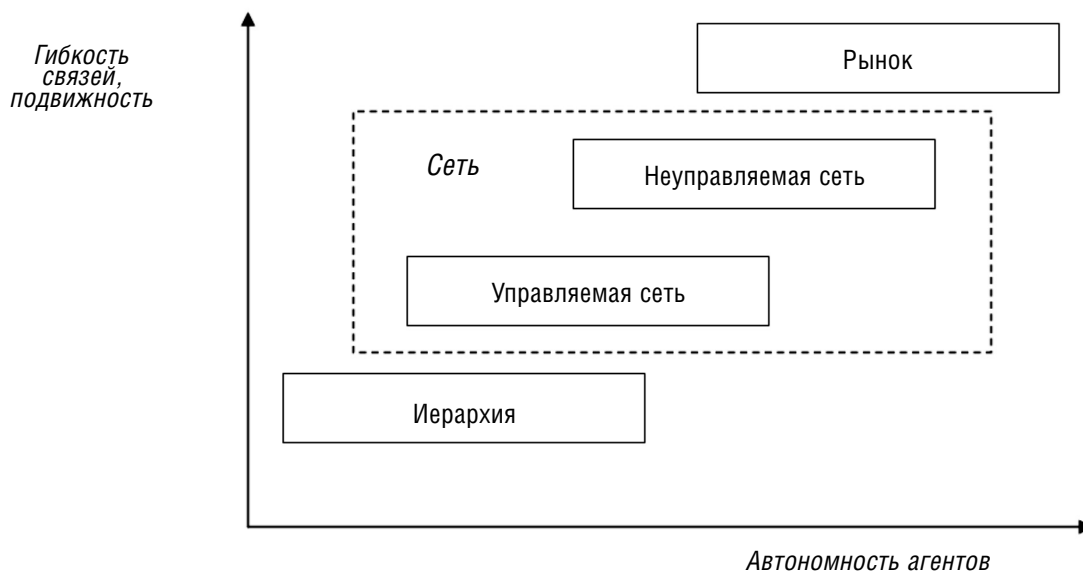


Рисунок 2. Соотношение координирующих структур.

нескомпетенциями, сущность отношений между которыми проявляется в долгосрочном кооперативном и интегративном взаимодействии автономных участников на основе реляционного (отношенческого) контракта.

В отличие от классического типа контракта, максимально формализованного и функционально полного по структуре, реляционный контракт изначально не обладает свойством полноты и завершенности [14], что предполагает длительное сотрудничество сторон, их активное взаимодействие в ходе достижения общих целей. Гарантом исполнения подобного контракта являются не государство (классический контракт) и не третья сторона (неклассический контракт), а оба контрагента [11]. Исходя из этого, реализация таких контрактных отношений предполагает использование инструментов кооперации и интеграции и не возможно без формирования доверительных отношений.

Механизм выстраивания доверительных отношений предполагает формирование плоских управленческих структур гибридного типа, что не исключает наличия иерархических структур в рамках отдельных экономических агентов, являющихся по своей сути элементами единой сети. Отношения в такой структуре могут носить формализованный характер, что выражается в классическом жестком контракте. Однако автономность отдельных агентов предполагает наличие переговорного процесса, что приводит к формированию общего, "рамочного" контракта, реляционного по своей сути. Это приводит к высокой зависимости участников сети, синхронизации проявляющейся в стремлении к максимальной интеграции. Такая интеграция является квазиинтеграцией по определе-

нию, но, в отличие от полной формальной интеграции иерархических структур и дезинтеграции рыночных отношений, такой тип интеграции реален, целесообразен и мотивирован для всех участников сети.

Принципиальным свойством сетевого взаимодействия является интегрированность уровней, что позволяет достигать интеграционного и синергетического эффекта на нескольких уровнях и в разных аспектах (рис. 3).

Так, при интеграции трех экономических агентов в сеть происходит интеграция из непосредственной деятельности и функции, что усиливается интеграцией ресурсов, бизнескомпетентностей, отдельных подразделений, работников и команд на основе горизонтального взаимодействия, что позволяет достигать положительного синергетического эффекта на каждом уровне взаимодействия. В рамках такой модели взаимодействия решается проблема эффективности информационнокоммуникационного процесса. В отличие от сокрытия и асимметрии информации в рыночных структурах и медленной скорости ее протекания в условиях иерархии, сеть позволяет реализовать принцип информационной прозрачности (прозрачности) и оперативности коммуникаций. Синергетический эффект усиливается также за счет распространения положительного опыта отдельного элемента сети на всю сеть.

Управляемые и неуправляемые сети.
Потенциал снижения транзакционных издержек в сетях

Авторская концепция эволюции и развития сетей представлена на рис. 4.

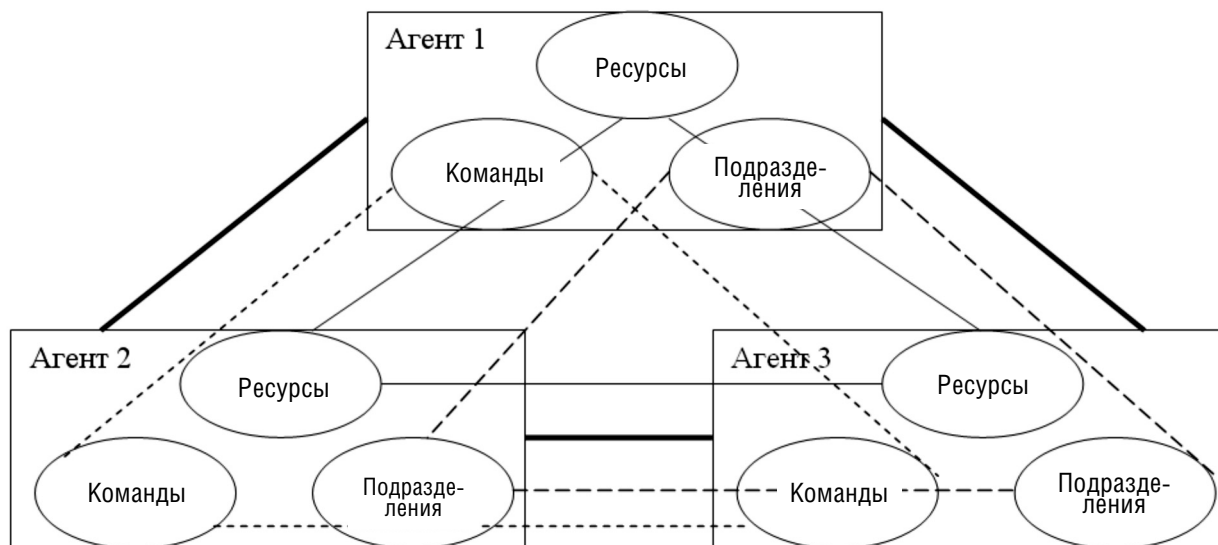


Рисунок 3. Многоуровневый характер интеграции сети.



Рисунок 4. Многоуровневый характер интеграции сети.

Концептуальная гипотеза рассмотрения сетевых структур заключается в принципиальном разделении их на два вида: зависимые и независимые исходя из функциональных особенностей. Зависимые сетевые организационные структуры фокальны, т.е. координируются генератором из единого центра управления. В независимых сетевых структурах агенты обладают собственным аппаратом управления и они не зависят друг от друга в финансовом отношении, но поддерживают устойчивые связи, в информационном и хозяйственном плане важные

для всех участников сети – они полицентричны по своей сути. Укажем также на возможность смешанных структур, т.е. уровень управляемости может быть отрегулирован в ходе организационного проектирования.

Фокальные управляемые сети могут быть динамическими [12] в случае, если состав экономических агентов в сети подлежит относительно частым изменениям, присутствует внутренняя конкуренция, а сеть стремится к увеличению.

Исходя из рис. 2, можно сделать вывод, что зависимые сетевые структуры логически ближе к иерархиям, что позволяет достигать ряда принципиальных преимуществ.

На рис. 5 представлены основные типы транзакционных издержек, присущих классическим иерархическим структурам и приведены возможности снижения этих издержек благодаря сетевому эффекту.

Координационный эффект в управляемых сетевых структурах проявляется в согласовании и упорядочении деятельности экономических агентов центральным агентом сети. Это позволяет минимизировать транзакционные издержки ведения переговоров, заключения контрактов и измерения результатов за счет консолидации этих функций в едином центре и направления необходимых ресурсов в нужном направлении для общей адаптации системы к колебаниям во внешней среде. Возможность специализации в рамках сети и тиражирование положительного опыта позволяет повысить общую эффективность функционирования, а заинтересованность в получении остаточного дохода мотивирует к развитию доверия и репутации, что уменьшает риски оппортунистического поведения.

Однако следует отметить, что близость управляемой сетевой структуры к иерархической не означает их тождественности. Более того, проблемы иерархических структур также решаются в рамках сетевых структур (рис. 6).

Классические для иерархических, вертикально ориентированных структур проблемы информационной прозрачности, бюрократизма решаются на основе перехода к горизонтальным отношениям в рамках общесетевого взаимодействия. "Рамочный" контракт строится на доверии, обмене опытом и общем доступе к ресурсам, что усиливает мотивацию экономических агентов к сотрудничеству. При этом каждый экономический агент достаточно автономен, что позволяет формировать собственную внутреннюю структуру, что уменьшает потребность в жестком мониторинге всей системы управления – на уровне отдельного элемента существует своя система управления, на стратегическом уровне проводится отслеживание только общесетевых показателей.

Наконец, рассмотрим специфику управляемой сетевой структуры по отношению к проблемам сетей вообще. Ряд авторов [2] указывает на наличие недостатков сетевых структур (рис. 7). Считаем, что управляемые сети в гораздо меньшей степени подвержены проявлению этих слабых мест сетевого взаимодействия.

Действительно, возможная неоднородность в распределении ресурсов и бизнес-компетенций может привести к фракционности, попытке отделить свои интересы от общесетевых целей. С другой стороны, сложность функционирования, перегрузка связей между элементами может привести к потере гибкости и размыванию общего фокуса сети; без управляющего центра сеть может стать край-



Рисунок 5. Минимизация транзакционных издержек рыночных структур в управляемых сетях.



Рисунок 6. Минимизация транзакционных издержек иерархических структур в управляемых сетях.

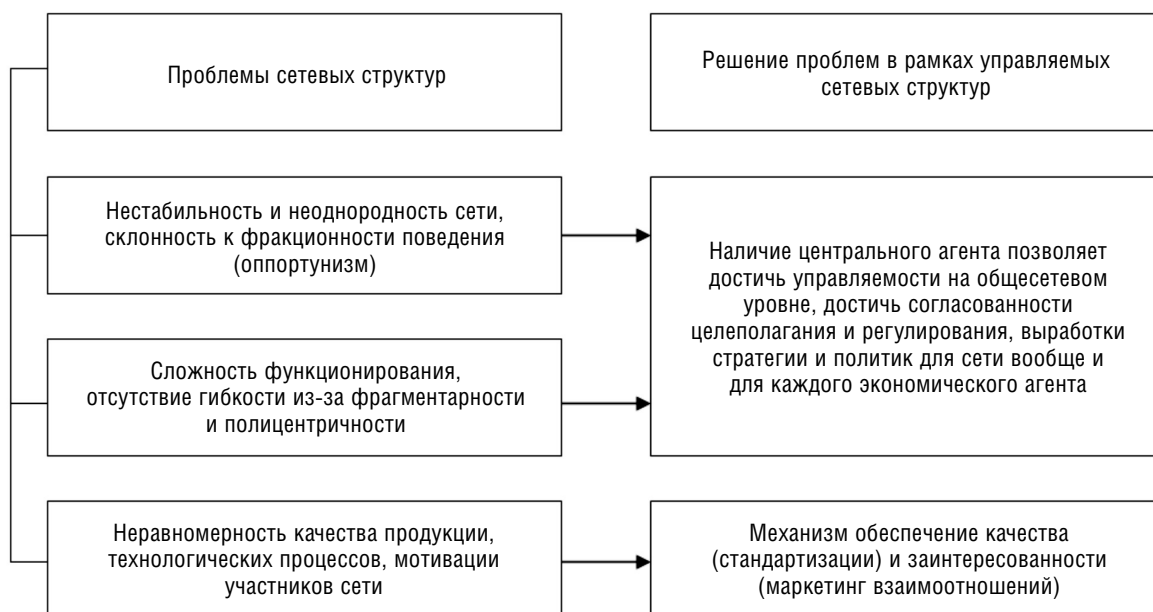


Рисунок 7. Пути решения проблем сетевых структур.

не фрагментированной. Эти проблемы решаются в управляемых сетевых структурах за счет формирования механизма координации и общего контроля, что позволяет согласовывать цели, формировать стратегию и политики, согласовывать интересы и усилия. Наличие центра принятия решений и контроля позволяет сделать агентов сети подотчетными и ответственными за локально принимае-

мые управленческие решения. Внедрение единых стандартов качества, ответственности позволяет решить проблему неравномерности качества продуктов и технологических процессов. Аналогичная система должна быть выработана и для мотивации отдельных агентов сети с ориентацией на взаимоотношения в рамках единых и прозрачных требований к показателям деятельности сети.

При принятии решения в пользу формирования управляемой сети необходим учет возникающих транзакционных издержек и отраслевых факторов.

Выбор сетевой координирующей формы должен осуществляться в случае, если баланс добавленной стоимости, создаваемой ее агентами, и экономии на транзакционных издержках при ее функционировании эффективнее, чем подобные балансы при использовании рыночной и иерархической структур этими агентами.

Отраслевые факторы также влияют на целесообразность использования сетевых структур.

Приведем наглядный пример. Торговая сеть – совокупность торговых объектов, которые управляются одним владельцем, используют сходные торговые форматы и работают под единой торговой маркой. Рассмотрим характеристики специфичности активов [11], свойственные для данного типа отношений.

Для торговых систем предпочтительнее использовать управляемые сетевые структуры в силу их:

1. временной специфичности: жесткое выполнение контрактов, поставки точно в срок;
2. физической и технической специфичности: жесткая привязка техники технологий к данному типу деятельности;
3. специфичности бренда: создание марки доверия, лояльности со стороны потребителей влечет формирование репутации, влияющей на всех контрагентов.

Далее, торговую сеть исходя из ее природы, можно отнести к классу динамических фокальных сетей, т.к. в них присутствует стремление к увеличению охвата, часто поддерживается внутренняя конкуренция за потребителя. Эта же конкуренция приводит к определенному отсеву наиболее слабых агентов сети: возможен запуск различных механизмов реорганизации и реструктуризации (начиная от слияний и поглощений и заканчивая ликвидацией отдельных агентов) для повышения эффективности как отдельных экономических агентов, так и всей сети в целом.

Отметим, что выбор в пользу управляемых сетевых структур не является однозначным и универсальным, однако, современные теория и практика управления свидетельствуют о новой смене парадигмы: принципиальный уход от иерархических структур к рыночным ассоциациям сменился общенаучным интересом к сетевым структу-

рам, причем в большей степени нарастает тенденция к внедрению именно управляемых сетевых структур. Укажем также на возможности регулирования степени управляемости сети.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование сети как особого метагибридного механизма координации экономических агентов позволило выявить принципиальные преимущества данной структуры по отношению к идеальным типам рынка и иерархии. Сделано принципиальное заключение о необходимости использования реляционного (отношенческого) контракта при выстраивании взаимоотношений внутри сети. В основе такого контракта лежат долгосрочные доверительные отношения, направленные на формирование конкурентных преимуществ и позитивной репутации на рынке.

Рассмотрение континуума координационных форм позволило выделить и управляемые и неуправляемые сети. Управляемая сеть по определению фокальна и позволяет достичь лучшей координации экономических агентов сети. Способность подобной структуры снижать транзакционные издержки рыночных механизмов и излишне перегруженных и централизованных иерархических систем управления качественно отличает сеть от полярных типов координирующих структур.

В новых экономических условиях традиционные классические организационные структуры становятся недостаточно эффективными, поэтому необходимы новые, отвечающие современным требованиям организационные структуры. В настоящее время функционирование в режиме сети дает организациям новые конкурентные преимущества. Профессиональное и грамотное управление сетями позволяет снизить транзакционные и трансформационные издержки предприятия и повысить его доходы, увеличить скорость реакции компании на внешнее изменение рынков.

Вместе с тем выбор в пользу сетевой структуры всегда ограничен целесообразностью ее внедрения, отраслевыми факторами и оценкой баланса издержек по отношению к другим типам структур. Можно утверждать, что подобный выбор – предмет принятия стратегических решений, основанный на всестороннем анализе альтернатив и четком понимании функционирования и развития организации в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчиан А., Демсец Г. Производство: стоимость информации и экономическая организация. // Вехи экономической мысли. Т.5: Теория отраслевых рынков. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 280–317.
2. Бевир М. Управление: очень краткое введение. М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2015.

3. Вебер М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии: Том 1. Социология. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2016.
4. Гусев А.А. Саморазвивающаяся организация как инфраструктура адаптивного управления предприятием // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. 2013. №2 (18). С. 94–103.
5. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Коллектив авторов / Под ред. А.А. Аузана. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011.
6. Котляров И. Д. Торговые центры как сетевые структуры // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2014. № 7 (23). С. 114–121.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей. М.: Новое издательство, 2007.
8. Кузьмин Е.А. Неопределенность и определенность в управлении организационно-экономическими системами. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.
9. Кутер Р.Д. Теорема Коуза / Экономическая теория. Под ред. Дж. Итуэлл, М. Милгейт, П. Ньюмен М.: ИНФРА-М, 2004, с. 61–69.
10. Тамбовцев В.Л. Институты и механизмы координации экономической деятельности. Тезисы выступления на международной конференции "Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения". М.: Государственный университет управления, 17 ноября 2009 г.
11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Лениздат; SEV-Press. 1996.
12. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. М.: ТЕИС, 2006.
13. Dalman C. J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics 22. № 1. April 1979. Pp. 141–162.
14. Macneil I. Reflection on Relational Contract // 41 Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1974. Pp. 541–546.
15. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics, 1979, Vol. 22. No. 2. (Oct.). Pp. 233–261.

© А.А. Гусев, Е.М. Мезенцев, (gusev-aleksandr49@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

