

УДК 316.354, 316.472.4

О. Н. Большев, Е. С. Фидря

## ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫХ СЕТЕЙ В ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ: АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

128

*Проанализированы теоретические подходы к исследованию межорганизационных сетей, сложившихся в зарубежной экономической социологии. Описаны основные концептуальные проблемы, рассмотрены ключевые аспекты сетевой формы межорганизационного взаимодействия и эффекты включенности.*

*This paper analyses theoretical approaches to studying inter-organizational networks offered in foreign economic sociology. The authors describe main conceptual problems, the key aspects of network form of inter-organizational interaction, and embeddedness effects.*

**Ключевые слова:** межорганизационные сети, западная экономическая социология, теоретические подходы.

**Key words:** inter-organizational networks, western economic sociology, theoretical approaches.

### Введение

Исследования сетевых форм организации имеют давнюю традицию в социальных науках. Начиная с 70-х гг. XX в. сетевая проблематика активно развивается и в социологической теории, формируется специфический терминологический аппарат, исследовательские подходы и традиции. Плодотворная метафора «включенности» (*embeddedness*), четкая операционализация основных понятий, наглядность исследуемого объекта привлекли внимание многих исследователей.

Вместе с тем дальнейшее развитие изучения межорганизационных сетей столкнулось также и с рядом проблем, к которым можно отнести следующие:

1) концептуальная путаница и наложение понятий: межорганизационные отношения — сложный, неоднородный и многоуровневый феномен. Внимание специалистов обычно посвящено различным элементам, компонентам и уровням; зачастую ими предлагаются собственные формулировки основных понятий;

2) в целом сети редко являются самостоятельным объектом анализа, обладающим собственными свойствами, скорее, они выводятся из суммы организаций, их составляющих. Анализ сетей во многом коренится в организационной теории, и именно организации (а не межорганизационные свойства сети) часто становятся объектом исследования;



3) недостаточная концептуализация макроструктуры: часто специалисты межорганизационных взаимодействий концентрируются на обменах и кооперации, недооценивая роль межорганизационного и институционального доминирования. Этот упрек больше относится к традиции политэкономии, чем экономической социологии в целом, где институциональная проблематика занимает одно из центральных мест.

Данная работа призвана рассмотреть и обобщить основные подходы к исследованию межорганизационных сетей в экономической социологии, раскрыть ключевые термины и дать представление о наиболее значимых работах и выводах исследователей, которые могут найти применение в дальнейшем изучении межорганизационных взаимодействий в сетевых структурах.

### **Основные аспекты сетевой формы межорганизационного взаимодействия**

Современные социологические сетевые подходы к изучению межорганизационных взаимодействий можно разделить на следующие основные направления: институциональная теория, теория ресурсной зависимости, социология организаций и политэкономия.

Первое уделяет особое внимание институциональному контексту, в который погружены фирмы, системе правил и регуляторов поведения хозяйствующих агентов на рынке, которые, с одной стороны, выстраивают связи в зависимости от тех правил и норм, которые господствуют на рынке, а с другой — должны суметь легитимировать свои структуры и практики в соответствии со сложившимися институтами. Таким образом, институты оказывают сильное влияние на складывание структур межорганизационных связей. Теория ресурсной зависимости подчеркивает роль недостатка собственных ресурсов организаций как механизма сетевой интеграции: устойчивые отношения с другими акторами формируются для того чтобы обеспечить обладание ключевыми ресурсами. При этом организации стремятся минимизировать свою зависимость от других акторов и одновременно увеличить зависимость других от данных ресурсов, которые находятся под их контролем. Сами сети, соответственно, представляют собой сложное поле взаимодействий и постоянно меняющихся относительно друг друга позиций.

Организационная социология ставит позицию организации в зависимость от количества и качества социальных связей, в которые она включена. Понятие «включенности» является ключевым для организационной социологии, подразумевая структурную включенность [10] как схемы межличностных отношений, в которые включен экономический обмен; культурную [9] как коллективно разделяемые представления о хозяйственных целях и стратегии; когнитивную [7] как когнитивные ограничения экономической рациональности. Наконец, власть как ключевой ресурс и параметр межорганизационных отношений рассматривается в работах политэкономов, неомарксистов и ряда других течений.



Существует много определений сетей и сетевых форм организации социально-экономических отношений. Например, Дубини и Олдрич [8] определяют сети как схематизированные взаимоотношения между индивидами, группами и организациями. Крайнер и Шульц [15] – как неформальные межорганизационные формы сотрудничества. Либескинд и коллеги [18] – как коллективы индивидов, обмены между которыми поддерживаются исключительно совместно разделяемыми нормами доверительного поведения. Немалое значение уделяется концептуализации организационных сетей. Так, Альтер и Хейдж [1] трактуют межорганизационные сети как ограниченные или неограниченные кластеры организаций, которые являются неиерархически организованными коллективами формально независимых единиц. Пауэлл [23] дает толкование сетевым формам организации как латеральным или горизонтальным схемам обмена, независимым потокам ресурсов, реципрокным линиям коммуникации. Определение Ларсона [16] представляет сетевые организационные формы как долгосрочные повторяющиеся обмены, порождающие взаимозависимость и основанные на обязательствах, ожиданиях, репутации и взаимных интересах. Майлз и Сноу [21] считают сетевые организации кластерами фирм, координируемыми рыночными механизмами. Грановеттер [11] вводит также понятие «бизнес-группы» – объединения фирм, связанных между собой формальным или неформальным образом.

Как мы видим из представленных определений, практически все они включают несколько аспектов: 1) устойчивую структуру связей между акторами; 2) осуществление обмена и распределения между участниками сетей неких ресурсов; 3) наличие некоего свода формализованных или неформализованных норм, регулирующих взаимодействие между участниками сетей.

Ключевыми компонентами сетей выступают:

1) структура – геометрия акторов и связей в сети, а также сила связей между акторами, измеряемая при помощи различных критериев (время, затрачиваемое на взаимодействие, эмоциональная интенсивность, количество совместных дел, личностные предпочтения);

2) ресурсы – распределение в сети различных характеристик, которые отличают акторов друг от друга (власть, деньги, способности, знание, этничность, имущество, гендер, класс и т.д.), являются функцией как от собственных ресурсов актора, так и тех, что потенциально доступны актору благодаря связям с другими;

3) нормы – регулятивные правила, а также эффективные санкции, которые влияют на поведение акторов в сети (принцип реципрокности, уровень доверия между акторами в сети), и могут иметь социально-экономические последствия (например, определенные сети способны благодаря нормативной компоненте выполнять свои функции эффективнее, чем другие); нормы также зависят от типа связи, который определяется социальными ролями, выполняемыми участниками связи;

4) динамика – возможности и ограничения формирования сетевых связей и развитие структуры сетей.



Сети образуются узлами (*nodes*) и соединениями (*connections*). В социологии под узлами подразумеваются акторы, а под соединениями — связи. Таким образом, сети состоят из последовательностей прямых и непрямых связей между одним актором и другими, где центральным является индивид либо их объединение (например, формальная организация). Связь определяется как отношение или соединение между двумя взаимодействующими акторами.

В сетевой теории считается, что структура связей между акторами и характер связей участников сети оказывают сильное влияние на их социально-экономическое поведение. Соответственно, знание конфигурации акторов и их связей позволяет строить обоснованные прогнозы относительно социальных и экономических процессов в сети.

Не в каждой работе, посвященной сетям социально-экономических отношений, раскрываются все четыре этих аспекта. Некоторые глубоко рассматривают только один или два компонента. Например, одно из сложившихся в рамках сетевой традиции направлений — исследование механизмов поиска работы, которое берет свое начало со времен классической статьи М. Грановеттера [12], концентрируется на структурном и ресурсном компоненте. В поиске рабочих мест акторы задействуют как формальные (объявления, рассылки резюме), так и неформальные (рекомендации, инсайдерская информация, прямой найм) связи. Именно в рамках этого родилась концепция сильных и слабых связей: к первым относятся семейные и родственные контакты, ко вторым — более нерегулярные и менее эмоционально «нагруженные»: знакомые, бывшие одноклассники и сослуживцы. Как показали исследования [12; 13; 19; 20], несмотря на то что связи первого типа намного сильнее и продуцируют надежные обязательства более широкого спектра, их информационные ресурсы ограничены, в то время как слабые контакты оказываются более эффективным механизмом поиска новой работы, поскольку обеспечивают большее разнообразие достоверных информационных ресурсов, усиливая их неформальными обязательствами, пусть и более слабыми.

Политическая экономия рассматривает межорганизационные сети как структуры, сконцентрированные на распределении двух ограниченных ресурсов: денег и власти. По мнению Дж. Бенсона [2], целью организаций, участвующих в «политической экономике» межорганизационных сетей, является обеспечение адекватного объема ресурсов. Отношения и взаимодействия организаций находятся в зависимости от их рыночной позиции и способности влиять на потоки ресурсов — власти. Сама межорганизационная сеть при этом не полностью автономна, а включена в сложную среду, населенную различными властным структурами, законодательными органами, комитетами и общественными структурами, изменения в которой оказывают воздействие на ресурсные вливания в межорганизационную сеть.

Отношения и взаимодействия между организациями в рамках политической экономии рассматриваются сквозь призму межорганизационного равновесия, включающего четыре компонента: консенсус отно-



сительно доменов (*domain consensus*), идеологический консенсус (*ideological consensus*), позитивная оценка (*positive evaluation*) и координация работ (*work coordination*). Эти критерии меняются созависимо и образуют баланс равновесия различного уровня. Однако нужно учитывать, что данные компоненты равновесия зависят от политэкономической подструктуры.

Сеть организаций — некоторое число отдельных организаций, реализующих значительное количество любых взаимодействий друг с другом (от обширных реципрокных обменов до интенсивной враждебности и конфликтов).

Хотя исследователи могут выделять несколько разнообразных ресурсов — фонды, персонал, информация, продукция и услуги, — конвенциональным признается выделение двух основных типов: власти и денег, наличие которых позволяет приобрести остальные. Власть обеспечивает легитимацию организационной деятельности, дает ей право на осуществление конкретных программ и обозначает сферу ответственности за решение конкретных проблем. Подобные легитимированные участки в политэкономической традиции получили название доменов (*domains*); обладание доменом дает право действовать в определенной сфере, требовать поддержки своей деятельности, определять соответствующие практики в зоне своей деятельности.

Вместе с тем, разумеется, перечень ресурсов, распределяемых в сетях и влияющих на их конфигурацию, а также на нормативное оформление обменов, не сводится только к властным и финансовым. Сама по себе сетевая организация уже предполагает некую замкнутость, автономность и специфичность среды обменов, являясь своеобразным ресурсом «для посвященных».

Эти структурные и нормативные аспекты раскрываются в работах, посвященных, например, «сетевому капиталу» (*network capital*). Эндре Шик [24; 25] показывает на примере исследования проблем перехода от восточноевропейской экономической модели к западной рыночной значимость сетевой конфигурации и норм распределения ресурсов. Сетевой капитал представляет собой ту сумму благ, которые индивид может привлечь в любой момент. Эти блага неразрывно связаны с позицией, которую актер занимает в организованной социальной структуре (государстве, семье, фирме и т.д.), а их распределение и обмен регулируются определенной системой норм. В некоторых организациях реципрокность — строгая норма, и ее исполнение существенно снижает издержки ресурсных обменов. Сетевой капитал в силу своих свойств довольно плохо поддается измерению и с трудом передается от одного субъекта к другому. А так как в восточноевропейских экономиках он был основным объектом инвестиций, то и после перехода к рыночной модели актеры, занимающие сильные позиции в сети за счет большого объема сетевого капитала, сохранили эти позиции. Таким образом, существующая структура сети и нормы распределения ресурсов в ней существенно затрудняют переход к рыночной модели в данном примере.



Вопрос доверия, порождаемого сетью взаимных неформальных обязательств, является одним из центральных в сетевых исследованиях. В частности, работы П. Бурдые [3] и Дж. Коулмена [4; 5] привели к концепции социального капитала — особой формы ресурса, связанной с устойчивой позицией актора в социальной сети, порождающей добровольные неформальные обязательства других акторов по отношению к нему. Концепция множественных форм капитала предлагает и другие виды ресурсов (символический, культурный, административный, физиологический), некоторые из которых могут быть тесно связаны с сетевой позицией актора и интенсивно циркулировать внутри сети.

### Взаимодействие в межорганизационных сетях

Вообще, утверждение о том, что организация преследует цель поддержания притока ресурсов (власти и денег), оставляет довольно широкий простор для интерпретации содержания этой оперативной деятельности. В частности, к видам межорганизационной деятельности относятся:

- а) исполнение программных требований;
- б) поддержание высокой социальной значимости;
- в) поддержание упорядоченных надежных схем притока ресурсов;
- г) расширенное применение и защита организационной парадигмы.

Сила межорганизационной власти определяется тремя факторами:

- 1) размером группы или групп, которые могут оказать поддержку организации;
- 2) степенью мобилизации поддерживающих групп;
- 3) их социальным рангом (статусом).

Надстройка взаимодействий в межорганизационных структурах рассматривается сквозь призму концепции равновесия. Межорганизационная сеть находится в равновесии постольку, поскольку участвующие организации вовлечены в скоординированные, совместные взаимодействия на основе взаимного уважения и нормативного консенсуса. Это равновесие имеет четыре аспекта:

- а) консенсус доменов (согласие участников организации относительно их роли и сферы деятельности);
- б) идеологический консенсус (согласие участников организации относительно сути задач и подходов к их выполнению);
- в) позитивное оценивание (признание участниками одной организации ценности работы другой организации);
- г) координация деятельности (схемы сотрудничества и кооперации между организациями: работа скоординирована постольку, поскольку программы и деятельность организаций согласуются друг с другом с максимальной эффективностью и производительностью).

Сети могут принимать сбалансированный или несбалансированный вид, в зависимости от того, находятся ли они в состоянии равновесия или нет. Балансирование, соответственно, может приводить сеть к равновесию или увести от него. Однако компоненты равновесия в



любом случае обусловлены конфигурацией политико-экономических сил, от которых зависит диапазон возможных вариаций компонентов равновесия. В этих пределах и осуществляется баланс (табл.).

**Специфика различных типов равновесия  
при различных конфигурациях межорганизационных сетей**

Тип системы	Консенсус относительно доменов	Идеологический консенсус	Позитивное оценивание	Координация работ
<i>Сбалансированный</i>				
1. Высокая степень равновесия	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий
2. Средняя степень равновесия	Средний	Средний	Средний	Средний
3. Низкая степень равновесия	Низкий	Низкий	Низкий	Низкий
<i>Несбалансированный</i>				
1. Вынужденная координация	Низкий	Низкий	Низкий	Высокий
2. Консенсусная неэффективность	Высокий	Высокий	Высокий	Низкий
3. Оценочный дисбаланс	Высокий	Высокий	Низкий	Высокий

134

Еще одна важная проблема – определение окружающей среды межорганизационной сети. Если четко не установить перечень релевантных субъектов, категория превращается в остаточную, куда без разбора включаются любые факторы, причины, условия и т.д. Обычно предлагается относить к компонентам среды те явления, которые отвечают следующим условиям:

- 1) оказывают влияние на приток в сеть ключевых ресурсов;
- 2) влияют на распределение власти внутри сети.

Как правило, сюда включают три группы акторов – организации (лоббисты, фонды, правительственные бюро), власти (например, законодатели) и общественники (получатели услуг государственных структур, защитники реформ). Всех их объединяет взаимодействие, направленное на участие в управлении определенной сетью – то есть на распределение власти и денег.

В зависимости от конфигурации сети ее участники могут реализовывать следующие стратегии социальных и экономических обменов:

1. *Кооперативные* – изменения производятся путем достижения соглашений и совместного планирования, при котором каждый заинтересованный социальный субъект принимает участие в выработке компромиссного решения. Такие стратегии могут реализовываться в сетях, где участник обладает некоторой властью и способен влиять на выработку решений.

2. *Подрывные* – целенаправленные действия по подрыву способности целевых структур генерировать ресурсы. Производятся с целью по-



влиять на действия организации, в том числе ее отношения с другими структурами или элементами среды.

3. *Манипулятивные* — намеренные изменения условий окружающей среды, что сказывается на ресурсных потоках. Это, в свою очередь, заставляет организации менять свое поведение, смещать акценты в выполняемых программах и т.д. Реализация таких стратегий требует некоторой степени автономности или децентрализации сети.

4. *Авторитарные* — прямое управление сетевых отношений исполнительной или законодательной властью, основанное на доминирующей позиции в распределении ресурсов, с целью определения природы реализуемых программ и связей на подчиненных уровнях. При этом изменения осуществляются напрямую, «насильно», а не путем убеждения или вознаграждения. Возможны только при наличии достаточно сильного участника сети.

5. *Последовательные* — последовательно реализуемые стратегии разных видов.

6. *Комбинированные* — субъекты могут одновременно использовать несколько стратегий.

### Парадоксы включенности

Существуют также исследования сетевых форм управления, объединяющие экономику транзакционных издержек и теории социальных сетей [14]. В данном подходе сетевая форма управления (отличающаяся сложившимися схемами взаимодействия при обмене и подразумевающая устоявшиеся потоки ресурсов между независимыми единицами) является ответом на условия осуществления обменов: частота, неопределенность спроса, сложность задач и специфичность активов. Эти условия стимулируют фирмы к структурной интеграции своих транзакций, что позволяет им пользоваться социальными механизмами координации и обеспечения безопасности обменов. При таких условиях сетевая форма организации приобретает преимущества и перед классическими иерархиями, и перед рыночными формами организации.

Некоторые экономические исследования социальных сетей [17] предлагают модель «мультилокального мира», в которой межфирменные связи создаются как на основе предпочтительного, так и случайного соединения, и подчеркивают такие свойства межорганизационных сетей, как мелкомасштабное производство и эффект «тесного мира». Данная модель иллюстрируется на примере текстильной промышленности Китая.

Немаловажными аспектами, образующими специфику социальных межфирменных сетей, служат взаимное обучение участников сетевых структур, формирование внутренних механизмов легитимации статуса участников сетей, выработка стратегий управления ресурсными зависимостями, а также приобретение широкого круга экономических выгод [22]. Однако те же специалисты выделяют и другие аспекты сетевых форм организации обменов — ограничения и дис-





функциональность сетевых структур, возникающие при определенных условиях. Этот парадокс — «парадокс включенности» — хорошо представил Б. Уцци [26] на примере этнографического изучения нью-йоркских швейных мастерских. С одной стороны, сетевая включенность фирм порождает такие позитивные функции, как доверие, быстрая циркуляция надежной информации, совместные соглашения о решении проблем, позволяет экономить время и эффективно распределять экономические функции между предприятиями, снижает риски взаимодействия как внутри структуры, так и с внешней средой, улучшает адаптацию участников сети.

С другой же стороны, слишком сильная включенность участников в сеть может обернуться серьезными потерями и снизить адаптивность сети. Уцци выделяет три условия, при которых это может произойти: неожиданный выход из сети ключевого партнера (а с ним и значительной части ресурсов, что приводит к нарушению потоков), рационализация рынков институциональными участниками (и потеря адаптивной ценности установленных связей из-за утраты конкурентных преимуществ перед «неорганизованными» фирмами) и чрезмерная замкнутость сети (социальные обязательства участников перевешивают экономическую рациональность).

### Выводы

В рамках данной статьи, безусловно, невозможно рассмотреть все значимые труды последних лет в области сетевой теории. Мы не затрагивали ни вопросы методологии изучения межорганизационных сетей, ни богатый опыт прикладных исследований сетевых форм организации экономической деятельности, накопленный как за рубежом, так и в отечественной экономической социологии. Все эти аспекты будут являться предметом дальнейшей работы авторов. Тем не менее мы надеемся, что нам удалось разобрать основные теоретико-концептуальные положения анализа межорганизационных сетей в экономической социологии, сложившиеся к настоящему моменту.

В современной экономической социологии сети предстают как сложный феномен, не сводимый к одной только структуре. Социально-экономические сети выстраиваются вокруг ресурсов различного типа, обеспечивая активный обмен этими ресурсами между участниками сети; данные обмены регулируются сложной системой норм, зависящей как от структуры сети, так и от институциональной среды, а также от типа благ, служащих основной «ставкой» и ресурсом в сетевом поле. Кроме того, сеть — не статичное образование; она подразумевает постоянную динамику и активную трансформацию структуры и содержания отношений участников. В целом сетевой подход обладает не только разнообразным терминологическим и концептуальным аппаратом, но и снабжен солидным инструментарием изучения сетевых структур.

Вместе с тем, несмотря на то что традиция сетевых исследований в экономической социологии насчитывает уже около сорока лет, су-



ществуют в ней области, которые в настоящее время не получили, на наш взгляд, должного внимания.

В частности, довольно перспективным представляется развитие исследований отраслевой специфики межорганизационных сетей. Насколько важным фактором является специфика объектов, которые участвуют в обменах между акторами в сети? Какие нормативные или ресурсные особенности приобретают сети фирм в зависимости от их отраслевой принадлежности? Насколько динамика трансформации сетевых структур зависит от данного фактора, каким образом они связаны содержательно?

Кроме того, значительных успехов, как нам кажется, можно достигнуть, развивая исследования на стыке различных научных дисциплин, например экономической социологии и экономической географии. Вопрос территориального фактора и его влияния на структуру и содержание взаимодействий в межорганизационных сетях играет важную роль как в теоретическом плане, так и в прикладном.

Изучение теоретических аспектов территориальной и отраслевой организации межфирменных сетей, а также методов и техник их изучения станет предметом дальнейших поисков авторов.

#### Список литературы

1. Alter C., Hage J. Organizations working together. Newbury Park, 1993.
2. Benson K.J. The Interorganizational Network as a Political Economy // Administrative Science Quarterly. 1975. Vol. 20, № 2. P. 229–249.
3. Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. N. Y., 1986. P. 241–258.
4. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Supplement. Vol. 94. P. 95–120.
5. Coleman J. Rational Action, Social Networks and the Emergence of Norms // Structures of Power and Constraint. N. Y., 1990. P. 91–112.
6. Davern M. Social Networks and Economic Sociology: A Proposed Research Agenda for a More Complete Social Science // American Journal of Economics and Sociology. 1997. Vol. 56, № 3. P. 287–302.
7. Dobbin F. Cultural Models of Organization: The Social Construction of Rational Organizing Principles // The Sociology of Culture. Oxford, 1994.
8. Dubini P., Aldrich H. Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process // Journal of Business Venturing. 1991. № 6. P. 305–313.
9. Emirbayer M., Goodwin J. Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency // American Journal of Sociology. 1994. Vol. 99, № 6. P. 1411–1454.
10. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91, № 3. P. 481–510.
11. Granovetter M. Coase revisited: Business groups in the modern economy // Industrial and Corporate Change. 1995. № 1. P. 93–130.
12. Granovetter M.S. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. P. 1360–1380.
13. Granovetter M.S. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Chicago, 1994.
14. Jones C., Hesterly W.S., Borgatti S.P. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms // The Academy of Management Review. 1997. Vol. 22, № 4. P. 911–945.



15. Kreiner K., Schultz M. Informal collaboration in R & D: The formation of networks across organizations // *Organization Studies*. 1993. Vol. 14. P. 189–209.
16. Larson A. Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships // *Administrative Science Quarterly*. 1992. Vol. 37. P. 76–104.
17. Li C., Liu S., Fang Z. and Chen Y. Emergence of structural properties in economic networks: A multi-local-world evolving model // *Simulation Modelling Practice and Theory*. 2012. Vol. 21. P. 91–102.
18. Liebeskind J. P., Oliver A. L., Zucker L., Brewer M. Social networks, learning, and flexibility: Sourcing scientific knowledge in new biotechnology firms // *Organization Science*. 1996. № 7. P. 428–443.
19. Nan L., Vaughn J., Ensel W. Social Resources and Occupational Status Attainment // *Social Forces*. 1981. Vol. 59. P. 1163–1181.
20. Nan L., Vaughn J., Ensel W. Social Resources and the Strength of Weak Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment // *American Sociological Review*. 1981. Vol. 46. P. 393–405.
21. Miles R.E., Snow C.C. Causes of failures in network organizations // *California Management Review*. 1992. Vol. 34, № 4. P. 53–72.
22. Podolny J., Page K. Network Forms of Organization // *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol. 24. P. 57–76.
23. Powell W.W. Neither market nor hierarchy: Network forms of organization // *Research in organizational behavior*. Greenwich, 1990. P. 295–336.
24. Sik E. Network Capital in Capitalist, Communist and Post-Communist Societies // *International Contributions to Labor Studies*. 1994. Vol. 4. P. 73–93.
25. Sik E. From the Multicolored to the Black and White Economy: The Hungarian Second Economy and the Transformation International // *Journal of Urban and Regional Research*. 1994. Vol. 18. P. 46–70.
26. Uzzi B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness // *Administrative Science Quarterly*. 1997. Vol. 42, № 1. P. 35–67.

#### Об авторах

Олег Николаевич Большев – канд. экон. наук, научный руководитель Лаборатории сетевых исследований, Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.  
E-mail: lsi@kantiana.ru

Ефим Сергеевич Фидря – канд. социол. наук, директор Социально-гуманитарного парка Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.  
E-mail: EFidrya@kantiana.ru

#### About the authors

Dr Oleg Bolychev, Research director of the Laboratory for Network Studies, I. Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.  
E-mail: lsi@kantiana.ru

Dr Efim Fidrya, Ass. Prof., Director of Social Sciences and Humanities Park, I. Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.  
E-mail: EFidrya@kantiana.ru