



Original Article: FORME DI RETE INTERCOMPANY DI ORGANIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ ECONOMICHE

Citation

Simonova V.L., Katz I.S. Forme di rete intercompany di organizzazione delle attività economiche. *Italian Science Review*. 2014; 11(20). PP. 186-189.

Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2014/november/Simonova.pdf>

Authors

V.L. Simonova, Institute of Economics, the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Russia.

I.S. Katz, Institute of Economics, the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Russia.

Submitted: November 01, 2014; Accepted: November 23, 2014; Published: November 30, 2014

Sviluppo di forme di organizzazione della cooperazione economica e l'attività economica è adattabile in natura ed è un riflesso dei cambiamenti nelle condizioni di realizzazione della pratica economica. Questi cambiamenti sono dovuti, da un lato, con un cambiamento significativo sul lato della domanda, l'aumento della concorrenza, l'innovazione accelerata e diminuiscono i cicli di vita dei prodotti e dei servizi, così come un aumento generale ambiente incertezza pone particolari esigenze sui meccanismi di adattamento alle condizioni di maggiore ruolo del fattore tempo. D'altro canto, i cambiamenti sono dovuti ad espandersi significativamente funzionalità di comunicazione derivanti dallo sviluppo delle infrastrutture di trasporto e dell'informatica, che facilita notevolmente il processo di interazione tra agenti economici, consentendo loro di operare più efficacemente sulla base della cooperazione.

In queste circostanze, che richiede da parte delle imprese l'adattabilità e flessibilità, strutture integrate verticalmente ingombranti erano in grado di trasformazione mobile nei mercati emergenti a causa di a priori limiti definiti di variabilità delle risorse di base e la

complessità della governance multilivello. Quando questo problema si verifica in risposta alle sfide del contesto di mercato nuove forme organizzative basate su contratti e altri accordi utilizzati per unire componenti esterni in diversi tipi di forme di rete di organizzazione, dimostrare i vantaggi di strutture flessibili per l'adattamento efficace a condizioni in rapido mutamento. L'efficacia di tali strutture è stato ottenuto combinando l'uso degli effetti positivi della cooperazione inerenti forme gerarchiche di organizzazione, e il mantenimento di incentivi di meccanismi di mercato sulla base dei principi di titolarità e di concorrenza.

Reti di aziende legate a forme ibride di organizzazione e che occupa una posizione intermedia tra la gerarchia e il mercato, come distinto da intra-regolamentazione e il coordinamento del mercato. Allo stesso tempo, i partecipanti nella struttura e processi dell'organizzazione della loro interazione rete non sono semplicemente forme ibride, e rappresentano diverse combinazioni degli attributi dei due tipi estremi di accordi istituzionali che danno questa forma organizzativa caratteristiche uniche. L'analisi di queste caratteristiche

rivelerà come reti di aziende forniscono un vantaggio competitivo per i loro membri.

Prima di tutto, per le caratteristiche distintive delle organizzazioni ibride dovrebbe includere il fatto che invece di concentrarsi su una struttura integrata singolo o un contratto in esclusiva tutte le risorse degli operatori economici utilizzano il totale attivo di diverse società. Entità economiche (imprese), mettere in comune risorse e corporate-specifiche opportunità per l'attuazione congiunta di tutte le attività che sono self-contained in senso giuridico e svolgere la cooperazione economica sulla base di prigionieri tra i due contratti e gli accordi. Questo può essere una proliferazione di accordi multilaterali, tenendo conto della complementarità dei partecipanti nell'interazione e loro corrispondenza con l'altro in termini di processi aziendali. Allo stesso tempo, il processo di cooperazione in organizzazioni ibride, basato su transazioni ricorrenti, volta a preservare le differenze tra le singole parti di garantirne la complementarità.

La base di questa cooperazione sono la natura contrattuale della interazione [4]. Secondo O. Williamson [6], il mercato, e la gerarchia ibrida differiscono principalmente in termini di tipi di contratti utilizzati nell'organizzazione di attività. Ha individuato tre tipi di contratti (classica, neoclassica e relazionali) vengono utilizzati a seconda delle situazioni in cui pianificato ed eseguito l'operazione. Una caratteristica essenziale del meccanismo di controllo ibrido è l'esecuzione del contratto relazionale-lungo termine. Inoltre, questo è il (più generale) contratto relazionale che riflette "lo spirito dell'accordo" [7], è più importante per l'interazione dei partecipanti rispetto a quelli di un contratto formale. Usato contratti neoclassici soprattutto formali che possono essere sia a lungo termine ea breve termine, ma il meccanismo di rinnovo automatico (rinnovo) con gli stessi partecipanti, indica la relativa stabilità dell'interazione. L'importanza di interazione sostenibile determinata dall'uso combinato di risorse

specifiche medie complementari e le competenze aziendali, l'unione di cui non può essere basata sull'uso esclusivo del meccanismo dei prezzi e richiede agli interessati l'uno all'altro. Il requisito per la conformità, da un lato, presuppone l'esistenza di accensione costi dall'altro controparte, dall'altro - indica la comparsa di effetti moltiplicativi, fornisce un vantaggio sistematica delle organizzazioni ibride. Quanto sopra ci permette di caratterizzare le forme studiate di organizzazione non sono così aperti come sistema selettivo, suggerendo la presenza di ostacoli non di prezzo per entrare in rapporti contrattuali. Così, quando c'è una autonomia formale di interdipendenza tra le parti, e il meccanismo di selezione è un elemento importante delle forme sperimentali di cooperazione economica.

Un'altra importante caratteristica di un ibrido di associazione tra le imprese è la gestione strategica delle attività congiunte in assenza di controllo legale sulla proprietà. Ciò significa che, indipendentemente da ciò che sempre più si affidano organizzazioni ibride (meccanismi di mercato, o per la gestione dei processi amministrativi), i singoli elementi delle interazioni di pianificazione si verificano insieme. Questo processo può riguardano la definizione degli obiettivi a lungo termine, il prezzo, il numero dei prodotti fabbricati, così come l'utilizzo delle risorse, gli standard di qualità dei manufatti, la formazione e così via. In altre parole, la pianificazione nel quadro della messa in comune di risorse non è in primo luogo autonomo e la formazione coerente di piani di imprese private. In generale, nell'ambito di interazione tra le imprese può essere sufficiente libertà di azione per l'eventuale priorità dalla natura e concentrazione delle attività in vista della responsabilità per il risultato finale.

Come base per l'esistenza di organizzazioni ibride è il contratto neoclassico è intrinsecamente incompleta, quindi per garantire la sostenibilità di questa forma di cooperazione economica è

necessaria per l'esistenza di meccanismi specifici di adattarsi agli imprevisti, come in questo caso, non è garantito essere privo di conflitti. [5] Pertanto, la sostenibilità degli accordi ibridi dovrebbe essere sviluppato procedure per la risoluzione dei conflitti attraverso collaborative problem solving. [3] In realtà, è un meccanismo per riempire i vuoti nel contratto, che è troppo costoso per identificare ex ante a causa della elevata incertezza e razionalità limitata e rilevanti per il proseguimento della cooperazione. E qui c'è un ampio campo per l'uso privato dei meccanismi circa la risoluzione del conflitto in vigore che limita le possibilità di utilizzo del sistema giudiziario.

Elementi importanti del sistema di coordinamento all'interno di un ibrido di interazione tra le imprese, garantendo il funzionamento stabile delle forme di organizzazione sono meccanismi reputazionali, sostituendo costoso sistema di monitoraggio in strutture gerarchiche. Questi meccanismi sono basati sulla fiducia che nasce come risultato dell'esperienza acquisita nel corso dell'attività congiunta [1], in un impegno volontario dei partner e sono dotati di sistema di informazione trasparente all'interno della rete. Obblighi informativi volti a semplificare il problema di asimmetria informativa. [5] Data la selettività delle organizzazioni ibride, sistema di comunicazione, entro e attraverso le quali lo scambio di informazioni, devono avere proprietà specifiche coinvolte in questo accordo entità.

La base principale di un ibrido di interazioni tra le imprese sono relazioni informali e le reti sociali, che, secondo Dzh. Mitchel trattato come un insieme specifico di rapporti tra un gruppo di agenti [2]. Nell'organizzare le attività delle organizzazioni partecipanti nelle suddette relazioni tra le imprese, postulando i loro interessi a lungo termine della partnership, sviluppare progressivamente i legami economici e personali, formando così le proprie regole e norme di comportamento.

Formata dall'interazione di legami sociali alla base di scambi economici e la condivisione di conoscenze, non solo esplicita, ma anche forma implicita. In altre parole, le reti sociali offrono la base delle interazioni tra le imprese.

Così, forme ibride di alternative organizzative hanno una serie di caratteristiche distintive, insieme riflettono il lato contenuto della forma di rete di organizzazione della cooperazione economica e determinare i suoi benefici. Vantaggi di organizzazione tra imprese associate principalmente con un risparmio sui costi di transazione. Meccanismi di coordinamento specifici partecipanti di interazione tra imprese, come ad esempio l'organizzazione di scambio di informazioni, relazioni sociali efficaci basate su rispettivi lati di ogni altro, i meccanismi di adattamento a circostanze impreviste, ecc, in larga misura di aiuto a ridurre i costi di comunicazione e controllo. Inoltre, i meccanismi motivazionali che determinano il comportamento dei partecipanti della rete, può efficacemente risolvere il problema di comportamenti opportunistici. Il fatto è che il motivo di networking per i suoi membri è quello di raggiungere una serie di benefici a lungo termine che possono ottenere l'impresa a seguito di stabilire stretti, stabili rapporti di cooperazione all'interno della rete. Pertanto, con una corretta organizzazione della rete, i suoi partecipanti devono essere molto meno incentivo a opportunismo che in strutture gerarchiche o interazioni di mercato. Inoltre, l'elevato grado di apertura tra la rete parti, che è una conseguenza di trasparenza, complica notevolmente l'evasione obblighi. Oltre a ridurre al minimo i costi di transazione l'efficienza della organizzazione della rete di attività economiche, definite dalla presenza di tali effetti di cooperazione come la formazione congiunta, unendo risorse specifiche complementari, specializzazione in competenze di base.

In generale, le reti tra le imprese hanno il vantaggio di strutture flessibili per

l'adattamento efficace a condizioni in rapido mutamento.

References:

1. Ernst Feher. 2009. On the economics and biology of trust. *Journal of European Economic Association*. Vol7. PP.235-266.
2. Mitchell J. 1969. *Social Networks in Urban Situations: Analyses of Personal Relationships in Central African Towns*. Manchester: Manchester University Press.
3. Mohr J., Spekman R. 1994. Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*. Vol. 15, p. 135–152.
4. Popov E. 2011. Transaction Function of the Firm. *Journal of Business and Economics*. Vol. 1. P. 363-370.
5. Popov E., Simonova V. 2006. Forms of Opportunism between Principals and Agents. *International Advances in Economic Research*. Vol. 12. P. 115-123.
6. Williamson O.E. 1996. *The Mechanisms of Governance*. NY: Oxford University Press.
7. Williamson O.E. 2008. Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Journal of Supply Chain Management*. Vol.22. P. 5-16.