
УДК 330. 1(075.8)

В.К.Лебедева, канд. экон. наук
Национальная металлургическая академия Украины

АУТСОРСИНГ В КОНТЕКСТЕ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализируются проявления "экономики доступа" на потребительском рынке и рынках факторов производства. Рассматривается аутсорсинг как фактор сетеобразующего процесса в экономике. Обосновывается гипотеза о перспективе трансформации диверсифицированных компаний со стопроцентным производственным аутсорсингом в центры протопланирования в сетевой экономике.

На первый взгляд может показаться, что аутсорсинг и сетевая экономика – отдельные самостоятельные темы, достаточно далёкие друг от друга. Однако, представляется, теоретическое осмысление указанных явлений как взаимоизолированных малопродуктивно. Одной из попыток хотя бы косвенно их увязать в рамках единого парадигмального поля является концепция "экономики доступа", предложенная американским исследователем Джереми Рифкином¹. Он выделяет две основные тенденции, характеризующие кардинальный процесс трансформации современного гиперкапитализма и превращения его в так называемую экономику доступа. Во-первых, происходит постепенная замена фундаментального для индустриальной эпохи понятия собственности понятием доступа. В экономике индустриализма процесс покупки обычно представлял собой краткосрочный процесс обмена денег на товар, который становился собственностью покупателя. Новая культура гиперкапитализма, формирующаяся в современной экономике, предполагает, что в результате покупки потребитель не обязательно получает товар в собственность. Всё чаще он получает только доступ к пользованию товаром, который остаётся в собственности продавца или производителя. К такому выводу Рифкина привёл анализ схем лизинга, долгосрочных кредитов и т. д., что, в свою очередь, связано с сокращением жизненных циклов товаров длительного пользования и непрерывным внедрением инноваций. Например, на Западе всё меньше людей покупают автомобили и другие товары длительного пользования, поскольку они быстро устаревают. Более выгодно приобретать их в лизинг или кредит, сохраняя связи с продавцом, а по окончании срока возвращать продавцу и взамен получать более современные модели. В таком случае покупатель и продавец находятся в контакте не только в момент покупки, но и в течение всего жизненного цикла продукта. По существу, потребитель платит абонентскую плату за пользование автомобилем, что приводит к трансформации материального товара в услугу. При этом изменяется сама концепция автомобильных компа-

¹ Rifkin J. The Age of Access: The new culture of hypercapitalism, where all of life is a Paid-For Experience/New Jersey: Penguin Putnam, 2001.

ний. Они предлагают покупателям бесплатные бензозаправки, отели, в которых можно получить скидку, и т. п.

Такой подход получил развитие также в сфере жилищного строительства. Здесь появились комплексы "common-interest development" – жилые кварталы, которые охраняются и полностью автономны от окружающего мира – со своими магазинами, туристическими и транспортными компаниями, школами и т. д. Жители таких кварталов даже не пытаются искать лучшие условия купли-продажи вне комплекса, устанавливая долгосрочные связи и предоставляя всевозможные скидки друг другу (что вызывает некоторые ассоциации с потребительской кооперацией). Аналогичные процессы протекают также в секторе детских товаров. В США, например, можно заранее заключить контракт на приобретение всех детских товаров – от питания для младенцев до школьных учебников на весь период взросления ребенка. По существу, у ограниченного круга продавцов появляется возможность планировать приобретение у покупателей их будущих доходов; образно говоря, купить целую жизнь, включая проживание, передвижение, развлечения и т. д.

Вторая тенденция современной экономики, на которую указывает Д.Рифкин, связана с заменой понятия "рынок" понятием "сеть". В индустриальном капитализме местом покупки товара в собственность был рынок – изначально физическое место, где встречались покупатели и продавцы, а позднее – воображаемое пространство обмена. В "эпоху доступа" местом получения доступа к товарам становится "сеть", и тенденция к сетевой организации предприятий продолжает укрепляться.

Указанные тенденции "экономики доступа" находят свое проявление не только на потребительском рынке, но и на рынке факторов производства. Аренда оборудования, аренда рабочей силы – неотъемлемые атрибуты современной экономики. В ряду явлений "экономики доступа" находится и аутсорсинг. В теоретическом отношении это недостаточно изученное явление. Элементы его анализа содержатся в работах Ф.Уэбстера, А.Коптелова, Е.Логиновских, А.Попова, Е.Носковой и др. В переводе с английского "outsourcing" означает "пользование внешним, сторонним источником ресурсов". Определения аутсорсинга достаточно согласованы и отличаются только степенью детализации. "Аутсорсинг подразумевает передачу какой-либо из своих функций сторонней внешней организации"², – отмечает Е.Носкова. Согласно точке зрения Е.Логиновских и А.Попова, "...аутсорсинг – это выполнение сторонней организацией определённых задач или некоторых бизнес-процессов, обычно не являющихся профильными в деятельности компании, тем не менее, необходимых для её полноценного функционирования"³.

Оговорка о "непрофильности" передаваемых в аутсорсинг бизнес-процессов, на наш взгляд, излишня, так как всё чаще передаются и профильные. Принципиальным считается сохранение за головной компанией функции определения (выбора) выпускаемого продукта и связей с заказчиками (потребителями продукта). Следуя этому принципу, многие компьютерные компании перешли к стопроцентному производственному аутсорсингу. Применительно к коммерческой деятельности А.Коптелов определя-

² Носкова Е. Критическое осмысление новых форм занятости в инновационной экономике // Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции. – М., 2008. – С. 434.

³ Логиновских Е.А., Попов А.Ю. Технология аутсорсинга в условиях современного финансово-экономического кризиса // www.aef.ru.

ет аутсорсинг как "...отказ от собственного бизнес-процесса и приобретение результатов его реализации у сторонних организаций. Иными словами, аутсорсинг – это современная методология создания высокоэффективных конкурентоспособных организаций в условиях жёсткой конкуренции"⁴.

Хотя истоки аутсорсинга относятся ещё к 30-м годам прошлого века, сам термин в современном его понимании возник на Западе в середине века. Значительных результатов в использовании аутсорсинга достигли японские компании, реализовав систему "just in time" ("точно вовремя"), при которой внешний поставщик поставляет детали и компоненты изделия строго вовремя по определённому графику, а получателю даже нет необходимости иметь у себя резервные запасы этих деталей и компонентов. Использование аутсорсинга концерном "Volvo Cars-ab" позволило ему в значительной степени упростить собственное производство и технологическую линию – поставщики и подрядчики поставляют уже не отдельные детали, а целые агрегаты. Часто аутсорсинг касается служб по охране, уборке, курьерскому обслуживанию, общественному питанию. На аутсорс передаётся внедрение и обслуживание новых информационных технологий, в том числе техническая поддержка управленческого и бухгалтерского учёта, собственно бухгалтерский учёт, ремонтные, транспортные, складские работы.

Распространение аутсорсинга происходит по схемам западных кадровых технологий. Согласно этим технологиям, крупные организации, прежде всего, входящие в ТНК, а также компании с участием иностранного капитала стали выводить своих сотрудников за штат. Целые подразделения становились самостоятельными юридическими лицами, но продолжали по договорам оказывать услуги головной компании, одновременно расширяя круг заказчиков. Аутсорсинговая компания юридически и фактически является работодателем, с ней оформляются трудовые отношения, её руководитель отвечает за охрану и условия труда, что позволяет головной организации экономить на этих статьях расходов. Стратегия аутсорсинга хорошо приспособлена к сокращениям персонала. Избавление от рабочей силы, когда она становится избыточной, происходит без процедуры сокращения штатов, связанной с выплатой компенсаций уволенным. Просто со сторонними аутсорсинговыми компаниями не возобновляются контракты. Так, например, фирма "Benetton", итальянский производитель одежды, использует труд 12 тысяч работников, хотя непосредственно в своём штате имеет всего лишь 1500 человек⁵. Аутсорсинг позволяет перераспределить финансовые риски, снизив их для головной компании и возложив на внешние фирмы и структуры. Выкупая продукцию аутсорсинговых фирм (часто по монополюно низким ценам), головные компании экономят на основном капитале, воспроизводство которого перестает быть предметом их забот.

В числе преимуществ аутсорсинга, как правило, указываются такие моменты: возможность сосредоточиться на основном бизнесе посредством поручения внешнему исполнителю операционных функций; перераспределение ресурсов организации, ранее задействованных во второстепенных функциях и направлениях; снижение затрат; доступ к технологиям и решениям более высокого уровня, которых нет у организации (например, при вынесении ИТ-функции в аутсорсинг); возможность воспользо-

⁴ Коптелов А. Аутсорсинг в зеркале современного бизнеса // CITForum.ru.

⁵ Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М., 2004. – С. 104.

ваться специализированными функциями, для выполнения которых организация не имеет специалистов или ресурсов.

Не следует считать, что аутсорсинг как экономическое явление существовал до сих пор только на Западе. Ещё в дореформенный период в хозяйственной лексике были такие понятия, как "получать по кооперации", "быть на субподряде". При этом подряд рассматривался как договор, по которому одна сторона, подрядчик, обязуется под свою ответственность выполнить по заданию другой стороны, заказчика, определённую работу с использованием собственных материалов или материалов заказчика за определённую плату. По договору подряда оплачивается только готовый результат, сданный заказчику. Подрядчик вправе привлекать к исполнению заказа другие организации, которые становятся субподрядчиками, а подрядчик превращается в генерального подрядчика. Таким образом, субподрядчик – это фирма, привлекаемая генеральным подрядчиком к участию в выполнении подряда⁶.

Выдающийся украинский экономист М.Туган-Барановский в работе "Политическая экономия. Курс популярный" упоминал о широком распространении артельной формы труда в сельском строительстве. Он указывал, что значительная часть сельских домов строится артелями плотников. Во главе такой артели стоял руководитель – рядчик, обязанностью которого являлась организация артели и поиск работы⁷. Этимологические корни терминов "подряд" и "субподряд", по-видимому, связаны со словом "рядчик", которое, в свою очередь, является родственным словам "упорядочение", "упорядочивать". Так или иначе, "отечественный аутсорсинг" имеет собственные исторические корни, и корни эти надо искать в традициях кооперации. Туган-Барановский выделял девять видов кооперативов: кредитные и ссудно-сберегательные товарищества; потребительские товарищества; закупочные товарищества; строительные товарищества; товарищества по сбыту; товарищества по переработке; производственно-подсобные артели; трудовые артели; производственные артели. Он считал, что кооператив – это самопомощь населения, и в этом – его сила.

Уже отмечалось выше определённое сходство институциональной формы потребительской кооперации с некоторыми явлениями на потребительском рынке в "экономике доступа". Действительно, долгосрочный контракт о приобретении на льготных условиях, например, товаров детского ассортимента в обмен на льготный контракт о приобретении каких-либо иных товаров и услуг формирует некое замкнутое производственно-потребительское звено, в котором интересы стратегической долгосрочной устойчивости поставлены выше интересов максимизации прибыли в краткосрочном периоде. И хотя содержание отношений не выходит за пределы капиталистического предпринимательства (имеется в виду использование наёмного труда), целевые установки выходят за пределы мотивов собственно предпринимательства.

Возвращаясь к проблемам сугубо производственной сферы, нужно заметить, что в явлении аутсорсинга проявляется тенденция своего рода разукрупнения компаний. Выдающийся экономист-аграрник А.Чаянов, разработавший оригинальную концепцию сельскохозяйственной кооперации, считал, что вертикальная кооперация мелких хозяйств призвана ком-

⁶ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., исправ. – М., 1999. – С. 333.

⁷ Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. – К., 1994. – С. 244.

пенсировать те преимущества, которые крупное хозяйство имеет перед мелким⁸. В настоящее время разукрупнение хозяйств (не только аграрных) выступает условием обретения ими новых преимуществ. Аутсорсинговые фирмы, которые нередко были обособившимися подразделениями крупных компаний, обретая самостоятельность, предоставляют доступ к своим товарам и услугам другим компаниям. Причём их институциональная форма оказывается достаточно близкой к принципам производственной и трудовой кооперации. По замыслу А.Чаянова, к кооперативам должны отойти те операции, осуществлять которые они способны более эффективно, чем отдельные хозяйства. Но ведь аутсорсинговые фирмы и берут на себя те функции, которые они могут выполнить эффективнее, чем крупные компании. Таким образом, по своему функциональному назначению и институциональной форме аутсорсинговые фирмы, в известной мере, близки к кооперативам. Так, лизинг, предполагающий аренду производственного оборудования, весьма близок к такой форме кооперации, как товарищество по совместному использованию машин; фирмы по аренде рабочей силы формально близки к трудовым артелям, которые также не были привязаны пространственно к определённому производственному объекту. Конечно, социально-экономическое содержание кооперативных товариществ и аутсорсинговых фирм далеко не тождественно, но если учесть, что "форма, в известном смысле, – это уже содержание", то можно попытаться найти кооперативные тенденции в развитии аутсорсинга и всей "экономики доступа".

Существенно то, что со времён М.Туган-Барановского и А.Чаянова не изменилось видение основной цели кооператива – взаимопомощи⁹. Может показаться парадоксальным, но, как представляется, именно к подобной мотивации подталкивают экономических субъектов вызовы современной экономики, и указанная мотивация лежит в основе таких новых институциональных экономических форм, как кластерные объединения и сетевые структуры, призванные преодолеть наиболее существенные пороки и ограничения сложившейся рыночной системы.

Слово "кластер" в переводе с английского означает "блок", "группа". Кластеризацию экономики и развитие теории кластеров связывают со становлением на рубеже XX и XXI веков новой экономики, при которой, в частности, конкуренты вступают в партнерские отношения¹⁰. В качестве глобальной тенденции выступает формирование разнообразных формальных и неформальных соглашений и альянсов. Усиление роли международной конкуренции, усложнение её механизмов приводят к неспособности предприятий в одиночку эффективно действовать на внешних и внутренних рынках, вынуждают их искать новые, более эффективные стратегии развития и формы взаимодействия.

Существует множество определений понятия "кластер" в экономической литературе. Представляется, что существенные черты кластера лучше отражают те из них, в которых делается акцент на кооперативных принципах взаимопомощи. Важно, что большинство членов того или иного кластера не являются прямыми конкурентами, а имеют общие проблемы и интересы. Можно сказать, что кластер представляет собой результат

⁸ Чаянов А.В. Краткий курс кооперации // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т-х. – Т. IV. Век глобальных трансформаций. – М., 2004. – С. 568.

⁹ Наумов В.К. Кооперация в Италии. – М., 1989. – С. 154.

¹⁰ Семенов Т.А., Богма О.С. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: Монографія. – Запоріжжя, 2008. – С. 11.

добровольной кооперации "снизу", хотя и поддерживаемой в определённой мере государством. Он ориентирован на долгосрочные взаимовыгодные отношения между его участниками. В связи с этим заслуживает внимания точка зрения Е.Бергмана и Е.Фесера, которые рассматривают промышленный кластер как группу коммерческих предприятий и некоммерческих организаций, для которых членство в группе является важным элементом индивидуальной конкурентоспособности¹¹. С позиции Т.Андерсона, кластер – это кооперация фирм вокруг определённой функциональной ниши и установление тесных взаимосвязей и рабочих альянсов для усиления их коллективной конкурентоспособности¹². Достаточно полно и точно характеризуют существенные черты кластера В.Чевганова и И.Брижань: "Кластер – это одна из форм объединения подобных, связанных между собой предприятий и организаций, которые дополняют друг друга: кооперируются с целью взаимной поддержки и координации"¹³.

Кластеры могут формироваться различными путями. Например, в шотландской модели кластера ядром совместного производства становится большое предприятие, которое объединяет вокруг себя небольшие фирмы, в том числе на началах аутсорсинга. Итальянская модель представляет собой более гибкое и равноправное сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

Таким образом, если аутсорсинг связан с кооперацией, то кооперация, в свою очередь, проявляется в кластеризации экономики. Формирование кластеров с использованием аутсорсинга можно рассматривать как сетеобразующий процесс в экономике. В предельной форме компании переходят к полному производственному аутсорсингу, оставляя за собой только выбор продукта и контракт с заказчиком. В этом случае компания не имеет капитала в производственной форме, располагает только лицензией на бизнес и разрешением на ведение работ.

Этот предельный случай заслуживает особого внимания, так как, на наш взгляд, отражает тенденцию, определяющую будущие черты экономики. Представляется, что именно такие компании в перспективе станут главными узлами "кристаллизации" кластеров в сетевой модели экономики.

Относительно сетевой экономики, сетевых структур существует множество трактовок и подходов. Теоретически наиболее корректной и обоснованной представляется концепция сетевой экономики, предложенная С.Париновым и Т.Яковлевой¹⁴.

Авторы разделяют понимание "сетевых форм организации", предложенное Дж.Подольны и К.Пайджем, как любой группы "...действующих лиц, которая имеет повторяющиеся, длительные обменные связи между собой и, в то же самое время, в этой группе отсутствует властный орган, уполномоченный разрешать возникающие в течение обмена спорные вопросы"¹⁵. Такое понимание сразу позволяет расставить точки над "i" в различении "иерархии" и "сети".

¹¹ Bergman E.M., Feser E.I. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications, Regional Research Institute, WVU, 1999.

¹² Andersson T., Sorvik I., Hansson E.W. The Cluster Policies Whitebook. – IKED, 2004.

¹³ Чевганова В., Брижань И. Кластеры и их экономическое значение // Экономика Украины. – 2002. – № 11. – С. 35–41.

¹⁴ Паринов С.И., Яковлева Т.И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий. – Новосибирск, 2000.

¹⁵ Podolny J.M., Page K.J. Network Forms of Organization, Annual Review of Sociology, 1998, Forthcoming.

В социально-экономической эволюции общества С.Паринов и Т.Яковлева предлагают различать общинно-сетевую, рыночную и иерархическую структуры и соответствующие им формы управления. Общинно-сетевая форма характеризуется тем, что позволяет поддерживать непосредственные, прямые контакты "всех со всеми". Эта исторически первая форма управления исчерпала себя, когда разделение труда стало выходить за рамки общины, а ограниченные возможности средств коммуникаций и систем обмена информацией того времени не обеспечивали более широкому кругу людей тот уровень обмена информацией, который необходим для нормального функционирования общинной экономики. В результате социальной эволюции были найдены структуры и формы управления, которые позволяли координировать деятельность групп, превышающих по численности общину, поскольку эти структуры требовали меньших объёмов коммуникаций и менее интенсивного обмена информацией. Это иерархическая и рыночная структуры, в дальнейшем исторически сосуществующие и конкурирующие между собой. Иерархическая форма управления основана преимущественно на выборочном и одностороннем информационном обмене – главным образом, между управляющим и управляемым. Поэтому при том же уровне средств обмена информацией она позволяла управлять большим количеством людей, чем общинная форма. Рыночная форма сужает обмен информацией до распространения "ценовых сигналов" и поэтому предъявляет ещё более скромные требования к обмену информацией между участниками рынка, чем иерархическая. При том же уровне коммуникаций она позволяет регулировать совместную деятельность ещё большего количества людей. Иными словами, общинно-сетевая форма адекватна максимальной информационной проницаемости среды экономической деятельности, иерархическая – среднему уровню такой проницаемости, рыночная – минимальному. Можно сказать, что для традиционных обществ постобщинного периода (рабовладельческого и феодального) характерно доминирование иерархических структур, сосуществующих с рыночными и подчиняющих их себе (вспомним феодальное государственное регулирование рынка в средние века). Для капитализма свободной конкуренции рыночная структура оказалась практически всеобъемлющей, но с появлением монополий и государственного регулирования иерархическая составляющая увеличилась. В командно-административной экономике советского типа доминировала иерархия, но рыночная составляющая также была представлена весьма значительно.

Не будет преувеличением сказать, что современная структура экономики как комбинация иерархической и рыночной форм находится в критическом состоянии. Текущий мировой финансово-экономический кризис – яркая тому иллюстрация. Информационная недостаточность рыночной и иерархической структур сегодня ставит пределы экономическому росту и социальному прогрессу. Есть основания предполагать, что они исчерпали себя как доминанты.

Ф.Хайек характеризовал становление капиталистической рыночной экономики как переход к "расширенному экономическому порядку". Диалектический подход располагает к согласию с мнением С.Паринова и Т.Яковлевой, что "...по-видимому, в начале 21-го века социальная эволюция заканчивает свой очередной виток и современная экономическая система может скоро оказаться в точке, когда "расширенный экономический порядок" будет базироваться на сообществе людей, "находящихся в

непосредственном контакте друг с другом"¹⁶. Иными словами, можно ожидать, что перспективная экономика – это экономика сетевого типа, но уже не общинного, а национального и глобального масштаба. Возможно, что сетевая доминанта будет в какой-то мере сосуществовать с иерархической и рыночной формами или, по крайней мере, позволит ассимилировать в себя их продуктивные свойства, но сущностное влияние этих форм должно быть элиминировано.

Другие исследования также содержат определённые доводы в пользу сетевых трансформаций. Так, В.Яременко, хотя и призывает не сбрасывать со счетов иерархию, весьма критически оценивает текущую ситуацию: "Тот уровень неопределённости, который характеризует современное общество, не может быть признан приемлемым ни с гуманитарно-социальных позиций, ни с позиций рационального использования глобальных ресурсов"¹⁷.

Здесь уместно вспомнить, что сущностной чертой классического товарного производства выступает опосредованное (через рынок как сферу обмена) признание общественного характера (общественной полезности) воплощённого в товаре труда апостериорно процессу производства этого товара для неизвестного потребителя. Иными словами, сначала товар производится, а потом выясняется, следовало ли его производить. Все средства современного маркетинга и само ведущее положение маркетинговых служб в современных компаниях свидетельствуют о напряжённой борьбе с этим дефектом рынка, против ставшего непомерно дорогостоящим метода проб и ошибок. Фактически рынок ведёт борьбу против самого себя за то новое качество экономики, путь к которому прокладывают, в частности, и сетевые структуры. Сетеобразующий процесс находится в начальной стадии становления. Сформированные сети разного уровня часто несут на себе отпечатки других структур, ещё только приобретая имманентные себе свойства. Вместе с тем, как справедливо отмечает В.Яременко: "Склонность субъектов к вступлению в сетевые структуры определённым образом связана с максимизирующим поведением... С одной стороны, ограничивая поле выбора субъектов лишь индексом соседства, они уменьшают число доступных и оцениваемых альтернатив, что приводит к снижению уровня полезности. С другой стороны – сетевые структуры очевидным образом ведут к существенной экономии на транзакционных издержках..."¹⁸.

Можно согласиться с А.Олейником, что на сегодняшний день основа модели сетевого обмена – это локализация транзакций¹⁹. Экономические агенты действуют не на обезличенном рынке с неопределённо большим числом участников, а на локальном, ограниченном территорией или кругом агентов. Благодаря этому достигается экономия времени, креативного ресурса, устойчивость структуры. Однако по мере распространения единых позитивных ценностей, обретения технических возможностей по ускорению транзакций зона выбора для каждого экономического агента будет расширяться до границ мегасетей, действующих по правилам прямого доступа и непосредственного контакта. Очень важно при этом обеспечить отмечае-

¹⁶ *Паринов С.И., Яковлева Т.И.* Экономика 21 века на базе Интернет-технологий. – С. 11.

¹⁷ *Яременко В.Г.* Рациональный выбор в сетевых структурах в контексте механизмов социально-экономического развития // *Экономическая теория.* – 2008. – № 1. – С. 44.

¹⁸ Там же. – С. 47.

¹⁹ *Олейник А.* Модель сетевого капитализма // *Вопросы экономики.* – 2003. – № 8. – С. 132.

мую С.Менардом способность сетевого мира мотивировать индивида к соблюдению условий взаимодействия в сети²⁰.

Представляется, что в процессе сетеобразования создаются условия перехода к непосредственно общественному производству, в котором труд имеет непосредственно общественный характер – производство осуществляется для известного потребителя, а труд, воплощённый в товаре при соблюдении заранее оговоренных количественных и качественных параметров, признаётся общественно необходимым априорно процессу производства товара, то есть до процесса производства. Процесс движения к такому экономическому порядку может оказаться сложным и противоречивым. Однако его диктует логика преодоления рынком собственных дефектов и ограничений.

Особая роль в этом процессе, на наш взгляд, будет принадлежать компаниям, которые эволюционируют в структуры со стопроцентным производственным аутсорсингом. Диверсифицируя свою деятельность и переходя к деловым проектам как оперативным единицам сетевой экономики, такие компании будут становиться центрами "кристаллизации" кластеров, узлами сетевых структур, постепенно приобретающими функции протопланирования, соединения производителей с потребителями в экономической среде с максимальной информационной проницаемостью и едиными сетевыми ценностями, а также обеспечением доступа каждого участника сети к её ресурсам.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Принципы "экономики доступа" распространяются не только на потребительский рынок, но и на рынки факторов производства, вследствие чего расширяется использование аутсорсинга.

2. Аутсорсинг индуцирует институциональную форму "кооперации снизу" и выступает фактором формирования кластеров в экономике как определённой разновидности развивающихся сетевых структур.

3. Обнаруживается тенденция к появлению компаний со стопроцентным производственным аутсорсингом (А-100), диверсифицирующих свою деятельность в разнообразных деловых проектах.

4. Указанные компании выступают узлами "кристаллизации" имманентных свойств сетевой экономики, непосредственных связей между экономическими агентами.

5. Компании А-100 имеют тенденцию к обретению в перспективе статуса центров протопланирования, обеспечивающих реализацию принципа непосредственно общественного характера труда в рамках формирующихся кластеров и других сетей, что выступает одним из проявлений трансформации рыночных экономических форм в формы сетевой плановности.

Сетевой форме организации экономики с непосредственно общественным характером связей между экономическими субъектами адекватны гибкие формы занятости и перемена деятельности, которые будут постепенно вытеснять традиционное разделение труда как основу классического рынка. Их развитие и связь со становлением сетевой протоплановности составят актуальную тематику исследований по обсуждаемым проблемам в недалекой перспективе.

²⁰ *Menard C. Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Formy // International Review of Law and Economics. – 1998. – Vol. 18. – № 4. – P. 410.*