

# Network in the context of the Theory of the firm

## Мрежата в контекста на Теорията на фирмата

Aleksandra Parashkevova\*  
Александра Парашкевова\*

**Abstract:** Purpose of the present paper is to analyze the emergence of network paradigm in the context of development of firm theory and to define advantages and disadvantages of network organization from the different theories point of view.

**Key words:** management, firm, cooperation, network.

**Анотация:** Целта на статията е да се анализира появата на мрежова парадигма в контекста на развитие на теорията на фирмата, както и да се представят положителните и отрицателните страни на мрежовата организация от гледна точка на различните теории.

**Ключови думи:** управление, фирма, кооперация, мрежа.

### Увод

Анализирайки междуфирмената кооперация повечето теоретически подходи, акцентират върху определянето на нейните предимства и недостатъци<sup>1</sup>. Това е причината в настоящата разработка да се коментират плюсовете и минусите на мрежата от позицията на съвременната теория на фирмата. Този подход е задължителен, защото мрежите често се анализират много едностранчиво – или силно положително, или силно отрицателно. Обобщенията за приноса на управленските подходи за развитие на мрежите, техните положителни и отрицателни страни са показани в табл. 1 и 2.

### Теория на фирмата

Амбициозна цел на управленската наука е изграждането на съвременна концепция на фирмата,

<sup>1</sup> Първите изследвания отделят голямо внимание на междуличностните отношения между сътрудниците в организациите. Основният акцент на проучванията пада върху анализа на неформалните връзки, които се основават на двустранните взаимоотношения. По-късно мрежовите организации биват разглеждани като формални управляеми структури, представляващи естествена алтернатива както на пазарната, така и на йерархичната координация. Развитие на това направление в изследванията на пазарните структури е подпомогнато от емпиричните наблюдения на дейността на редица големи международни компании. Но твърдото противопоставяне между мрежата и пазарните и йерархичните структури постепенно се заменя с активно обсъждане на предимствата на мрежовите структури (информационна откритост и адаптивност към стремително променящите се условия на пазара, възможности за органично включване на иновациите в мрежата от взаимодействащите субекти).

която да обединява теоретичните знания и да обединява добрите практики във функционирането на фирмата. Според Фос (от англ. ез. – Foss), организационната теория се занимава с проблемите на стартирането и развитието, границите и вътрешната организация на фирмата [21]. Изследователите все по-често използват модела на мрежовото сътрудничество, за да обяснят границите на фирмата. А теорията на организацията често използва набор от аргументи, заимствани от икономиката, социологията, социалната психология и други научни области.

Същевременно акцентът върху ресурсите и знанията като основа за конкурентните предимства на бизнес организациите, признаването за необходимостта от постоянно обучение в условията на висока изменчивост и технологична неопределеност на околната среда, зависимостта от иницирането и внедряването на технологични иновации във фирмата спомагат за формиране на нова интерпретация на междуфирмените мрежи<sup>2</sup>. Авторът споделя виждането на много изследователи, че един от основните фактори на съвременния етап на развитие на мрежите е набиращата скорост технологична глобализация.

### Ограничения на икономиката на транзакционните разходи и значението на ресурсния подход

Централен елемент на съвременната управленска теория е идеята за това, че конкурентноспособността на фирмата се дължи на уникалните ѝ труднокопируеми компетенции [10; 16]. Имайки предвид тази теза, границите на фирмата следва да се установяват съобразно набора ѝ от ресурси и собствеността ѝ върху тях [14].

През последните двадесет години границите на фирмата се обясняват чрез постулатите на *икономиката на транзакционните разходи* (от англ. ез. – *transaction cost economics* – *TCE*) [51; 52; 53]. *TCE* все още има силни позиции като един от най-разпространените управленски подходи, изясняващи процеса на формиране на стратегическите алианси [11; 15]. Другите научни направления също

<sup>2</sup> В статията термините междуфирмени мрежи, бизнес мрежи и предприемачески мрежи се приемат като равностойни.

обясняват мотивите за сътрудничеството с желанието за оптимизиране на транзакционните разходи. *TCE* акцентира на опортюнизма и индивидуалистичните намерения на партниращата страна в договорните отношения, но не взема предвид другите мотиви и причини, инициращи включването на организацията в бизнес мрежа. Опонентите на тези възгледи доказват, че разглеждането на фирмата чрез участието ѝ в договорна система отрича ролята ѝ на носител на компетенции, което на практика означава, че процесът на обучение, законодателно изграждане и успехът на новите технологични стратегии играят подчинена роля [14; 30]. Освен това, договорното разбиране за фирмата има статичен характер, асоциирано с пасивното ѝ поведение, което не е насочено към търсенето на печалба, а е фокусирано върху отличителните ѝ компетенции и достигането на конкурентните ѝ предимства.

От гледна точка на стратегическото позициониране на компетенциите, икономическата организация е система, чиято траектория варира в зависимост от непрекъснатите промени на входа и рокадите на технологиите в „черната кутия“. Това, което се получава на изхода, влияе активно върху системата – фирмата. В рамките на ресурсния подход (от англ. ез. – *resource based theory* – *RBT*) фирмата се възприема като сноп от ресурси и компетенции [48], които са основа на конкурентните ѝ предимства (те могат да бъдат както *осезаеми*, така и *неосезаеми*). Според логиката на ресурсния подход, анализът на взаимодействието между фирмите предполага, че изолираните, не свързани договорно компетенции, принадлежащи на различни компании, се нуждаят от интеграция и съвместно управление.

### Еволюционна теория на фирмата

Еволюционната теория традиционно коментира двойствеността, визирайки статиката и динамиката на фирмата. Този подход, първо, осигурява позадълбочен анализ на процеса на обучение и, второ, разглежда статичните и динамичните условия като атрибути на външната среда на фирмата. Динамичната среда обуславя поведението на фирмите-участници в мрежата и предопределя тяхната конфигурация.

Анализирайки поведението на мрежата, привържениците на еволюционния подход твърдят, че компаниите възприемат навиците и опита на своите партньори, като не винаги се ръководят от максимизиране на мрежовата ефективност. Аргументите на еволюционния подход частично съвпадат с постулатите на еволюционната икономика [34] и поведенческата теория [41, 35]. Базирайки се на концепцията за ограничена рационалност изследователите твърдят, че компаниите могат да демонстрират удовлетворително поведение в условията на ограничени знания. Същевременно се подчертава и положителният ефект от обучаващото поведение в дейността на компаниите в динамичен контекст [15; 43]. Опирайки се на опита на

високотехнологичните отрасли Силверберг (от англ. ез. – Silverberg) и Верспаген (от англ. ез. – Verspagen) емпирически доказват, че в краткосрочен план фирмите не винаги демонстрират оптимално и ефективно поведение [43]. Напротив, в дългосрочна перспектива поведението на фирмата, ориентирана към обучение, генерира по-високи доходи.

Като цяло аргументацията на еволюционната теория се основава на факта, че в динамична среда, характерна с технологични изменения и откритост на пазарите, непрекъснати процес на обучение, реализиран чрез бизнес мрежа, е по-предпочитана форма на поведение на фирмата, докато в условията на устойчиви, добре организирани пазари по-адекватно е поведението, ориентирано към ефективност, постигана самостоятелно.

### Подход, основан на знанията

Изследванията на високотехнологичните отрасли, безспорно играят решаваща роля за изясняване на фирмените мрежи. Те преориентират аргументацията в тяхна полза, като подчертават особената роля на технологиите и знанията. Подходът към фирмата, основан на знанията (от англ. ез. – *knowledge based view* – *KBV*), подчертава изключителното значение на знанията като ресурс и разглежда фирмата като източник (и/или хранилище) на технологични и организационни знания. Фирмата се възприема като форма на съществуване (организъм), която е способна да се обучава и развива на база на своите знания [18].

Напълно обясним е фактът, че *KBV* заимства редица изводи от ресурсния подход [38] и еволюционната теория [18]. Разглеждайки частично транзакционните разходи и мрежите, изследователите, прилагачи подхода, основан на знанията смятат, че икономията на транзакционни разходи в краткосрочна перспектива не е толкова важна, колкото технологичните способности, некодираното знание или разбирането за тенденциите на бързо променящите се пазари. В подобни публикации алиансите се представят като форма на реализация на процеса на обучение на фирмата, процес, в който тя открива нови възможности за предаване на знания и навици в гъвкави структури, състоящи се от множество партньори [15].

Възможностите за намиране и приложение на знания могат да бъдат реализирани чрез множество форми на фирмено сътрудничество [8; 11; 19]. Според *KBV* разнообразието от мрежи, които не са свързани с единна собственост, се увеличава, осигурявайки по такъв начин ефективна околна среда за намиране на нови знания [21]. В изследванията на кооперацията през последните години нарастващо значение придобиват въпросите за идентификация и използване на некодиремите знания. Тук могат да бъдат дефинирани основно два типа кооперация, свързани с процеса на *обучение* и с *взаимните инвестиции*. По гъвкавите, ориентирани към изследване форми на сътрудничество (не основани на единна собственост) могат да стимулират взаимния информационен обмен по-добре, отколкото



съвместните предприятия и алианси, които в голяма степен изпълняват контролни функции. *Изследователските* (търсещите) форми на кооперация са насочени към придобиване на максимално количество знания от външната среда и не са основани на строги правила, както йерархическите административни форми. Едновременно се отчита, че в ситуации, когато обучението предполага приложен характер и е ориентирано към производствена кооперация или други видове дейност на по-късните етапи във веригата на създаване на стойност, сътрудничество, основано на взаимни финансови инвестиции, може да се окаже по-уместно, отколкото кооперация, която не базира на единни инвестиции.

Тази нова тенденция в теорията на бизнес мрежите добре се вписва в логиката на самия подход *KBV*. Но *KBV* не обхваща всички аспекти на съвременната икономическа среда, и следва да бъде използван наред с другите интерпретации на *IFN*. Механичното обединение на неокласическата теория на фирмата и *TCE*, обаче, е невъзможно. Проблемът за опортюнизма и необходимостта от вземане на предпазни мерки противоречат на логиката на *KBV*, който твърди, че се изисква формална защита на знанията. Напротив, необходимо е пропагандиране на тяхното свободно разпространение. В тази ситуация е очевидна необходимостта от допълнителна емпирична проверка на теоретичните постановки на двата подхода.

В същото време междуфирмената кооперация, разглеждана от позициите на *KBV*, по-скоро поставя въпроси, отколкото дава отговори, тъй като емпиричното потвърждение на дефинираните хипотези явно не е достатъчно [27].

### Поведенчески подход

Друг опит за проучване на мрежите и тяхната роля в икономиката е предприет от Дайер (от англ. ез. – Dyer) и Синх (от англ. ез. – Singh) [19]. Основавайки се на управленските традиции, тяхната разработка представлява оригинална компилация от съществуващи теории и опит за обединение на постулатите на неокласическата икономическа теория, *KBV*, *RBT* и *TCE*. Особено подчертавайки ролята на инвестициите, знанията, ресурсите и управлението, Дайер и Синх твърдят, че поведенческият подход към фирмата обяснява, как мрежата от взаимодействащи си фирми е способна да генерира конкурентни предимства, които могат да бъдат разпределяни между всички участници на мрежовото взаимодействие. Такава мрежа може да стане източник на особена предприемаческа рента – доход, който се създава само в процеса на взаимодействие между участниците в мрежата, а не такъв който може да бъде създаден от всяка отделно взета фирма.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Почти универсалната природа на мрежовото взаимодействие се изследва от нарастващ брой учени от различни школи. Броят на трактовките на мрежата

трудно се поддава на детайлна класификация. Причините за това са различните изходни точки в разглеждане на понятието, постепенното смесване на теориите и новите им интерпретации и компилации.

Първите крачки за изясняване на същността на мрежите е направен от последователите на поведенческата управленска школа през 1960-1970-те години. Отделни представители на институционалната теория и теорията на промишлената организация започват да преразглеждат своите възгледи относно фирменото сътрудничество в началото на 1970-те години. Анализирани по-горе паралелно развиващи се трактовки в голяма степен се обогатяват и развиват за сметка на взаимното им проникване. Кулминацията на смесването на подходите е теорията на фирмата, включила в себе си повечето от известните подходи. Резултат от това смесване е големият брой едностранни или хибридни класификации на мрежите, които трудно могат да бъдат проследени и операционализирани без да се познава предварително техния произход. За да се изяснят по-добре основите, върху които се изгражда мрежовата концепция авторите предлагат опростена класификация на теориите, които имат най-голям принос за обяснение на мрежите.

Според автора фирмената мрежова кооперация следва да се разглежда комплексно, като теоретичен фундамент, осигуряващ инструментариум за по-нататъшни изследвания.

Основавайки се на интердисциплинарния подход, изследванията на фирмените мрежи могат да се развиват в различни направления, най-перспективни, от които са:

- ✓ Операционализация на теорията и разработване на конкретни приложни измерители за дефиниране на резултативността на мрежата.
- ✓ Едновременно разглеждане на икономическите, социалните и други дисциплинарни фактори, дефиниращи мрежите.
- ✓ Увеличаващата се взаимозависимост на фирмите и управление на мрежата.
- ✓ Уточняване на изискванията, стоящи пред индивидуалните фирми в процеса на формиране на мрежово конкурентно предимство.
- ✓ Дефиниране на положителните и отрицателните страни на фирменото сътрудничество въз основа на емпирична проверка.
- ✓ Прецизиране на социалните фактори, защото те играят значителна роля за осъществяване на фирменото сътрудничество.
- ✓ Развитие на мрежата от гледна точка на динамиката на фирмата и решаващата роля на тенденциите в отрасъла.

Таблица 1

Икономически, социологически и други теории, допринесли за изследване на междуфирмените мрежи

Основни раздели на знанието	Теоретични подходи	Основни характеристики	Принос за изясняване на <i>IFN</i>	Автори
Икономика	Теория на отрасловите пазари	Намаляване на разходите за производство и координация	Икономия от мащаба, разнообразие, специализация и опит	Richardson, 1971; Blois, 1972; Teece, 1980; Eccles, 1981; Katz, 1986; Vonortas, 1994
	Институционална икономика	Намаляване на разходите в условия на усложняващ се механизъм за координация	Специфичност на активите, неопределеност, честота на транзакциите	Mason, 1939; Bain, 1956; Williamson, 1985; Thorelli, 1986; Powell, 1987
			Проблеми при измерването на фирмената дейност (результативност)	Barney, Ouchi, 1984
			Агентите имат ниска склонност към риск	Grossman, Schapiro, 1987; McGuire, 1988; Davis, 1991; Martin, 1994
	Теория на агентските отношения	Намаляване на разходите за опортюнистично поведение	Агентски разходи за мониторинг и функциониране на механизма на взаимните задължения	Jensen, Meckling, 1976; Barney, Ouchi, 1986
	Икономика на транзакционните разходи	Намаляване на транзакционните разходи	Специфични транзакционни инвестиции	Williamson, 1975
	Еволюционна икономика	Технология и разходи за обучение	Организационна кооперация с цел оцеляване по време на радикални технологични промени	Schumpeter, 1934; Chandler, 1992; Nelson, 1993
Социология	Теория на ресурсната зависимост	Разходи за поддържане на зависимостта	Стратегически манипулации с транзакциите	Evan, 1966; Jacobs, 1974; Benson, 1975; Pfeffer, Salancik, 1978; Aldrich, 1979; Reve, 1992; Schmidt, Kochan, 1977; Axelrod, 1984; Contractor, 1984; Jarillo, 1988; Hill, 1990; Grandori, 1991; Scharpf, 1993



## KSI Transactions on KNOWLEDGE SOCIETY

			Степен на междуфирмена взаимозависимост	Van de Ven, Walker, Liston, 1979; Oliver, 1990
			Сложност на активите	Van de Ven, Walker, Liston, 1979; Killing, 1988; Osborn, Baughn, 1990
			Асиметрия на контрола върху ресурсите	Gray, 1987
			Типове зависимост: широта на отношенията	Alter, Hage, 1993
			Хоризонтална взаимозависимост (създаване на пул от ресурси)/ вертикална взаимозависимост (трансфер на ресурси)	Pfeffer, Salancik, 1978; Aldrich, Whetten, 1981
Институционална теория	Социалните контакти са основа за оцеляване на фирмата	Легитимизация	DiMaggio, 1986,	
		Институционално вграждане	Whitley, 1990	
Социология на организацията	Социалните връзки като основа за позициониране на фирмата	Социално вграждане	Granovetter, 1983; 1985	
		Културно вграждане	Boisot, 1986; Hamilton, Zeile, Kim, 1990; Ring, 1993	
Радикални и марксистски учения	Мрежите като властнически структури	Властнически механизми (елит)	Moore, 1979; Whitt, 1980; Perucci, Potter, 1989	
Социална психология	Теория на социалните мрежи	Достойнства, недостатъци на конкретна мрежова структура за определено време	Централност на позицията	Lomi, Grandori, 1993
			Структурна еквивалентност	Burt, 1978; Gerlach, 1992; Lomi, Grandori, 1993
			Анализ на кликите	Benassi, 1993
Биология	Екология на популациите	Перспективи на естествения подбор	Легитимизация	Carrol, Delacroix, Goodstein, 1990; Barley, Freeman, Hybels, 1991; Lomi, Grandori, 1993
			Обща участ (съдба)	Hannan, Freeman, 1977

Теории за фирмата, допринесли за междуфирмените мрежови изследвания

Теоретични подходи	Положителни и отрицателни страни	Принос за изясняване на <i>IFN</i>	Автори
Икономика на транзакционните разходи (TCE)	Намаляване на транзакционните разходи	Опортонизъм	Williamson, 1975; 1996; Kogut, Zander, 1992; Parkhe, 1993; Shelanski, Klein, 1995
		Механизъм за инициране на взаимодействието	Coase, 1993; Williamson, 1988; 1991; Kogut, 1988; Za-jac, Olsen, 1993; Dyer, 1997; Madhok, 2002
		Защита, осигурена от правата на собственост	Osborn, Baughn, 1990; Hennart, 1991; Williamson, 1996; Poppo, Zenger, 1998; Argyris, 1999
Ресурсен подход (ресурсна теория на фирмата)	Достъп до външни ресурси	Ценни, редки, труднокопируеми и заменяеми ресурси	Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984; Rumelt, 1984; Winter, 1987; Barney, 1988; 1991; Prahalad, Hamel, 1990; Peteraf, 1993; Collis, Montgomery, 1995
		Обучение	Levinthal, March, 1993; Eisenhardt, Schoonhoven, 1996; Teece, Pisano, Shuen, 1997
		Механизми за координация	Malmgren, 1961; Silver, 1984; Langlois, 1992; Goshal, Moran, 1995; Ahuja, 2000
Еволюционна теория	Координация на иновационния процес	Обучение	Simon, 1956; 1987; Cyert, March, 1963; Nelson, Winter, 1982; Nelson, 1991; Ciborra, 1991; Oster, 1992; Powell, Koput, Smith-Doerr, 1996; Barnett, Burgelman, 1996; Zollo, Winter, 1999
		Механизми за координация	Allen, 1988; Dosi et al., 1988; Kogut, 1989; Dosi, Winter, Teece, 1992; Heide, Minner, 1992; Silverberg, Verspagen, 1994; Gulati, 1995; Foss, 1996; Saxton, 1997; Wade, 1996; Hagedoorn, Carayannis, Alexander, 2001
Подход, основан на знанията	Засилване на знанията - ключови ресурси на фирмата	Обучение за участие в процесите, свързани със знанията	Teece, 1980; Kogut, Zander, 1992; Foss, 1993; Nonaka, 1994; Nonaka, Takeuchi, 1995; Leonard-Barton, 1995; Inkpen, Crossan, 1995; Liebeskind, 1996; Edvinsson, Malone, 1997; Khanna, Gulati, Nohria, 1998; Krogh, Ichijo, Nonaka, 2000; Dyer, Nobeoka, 2000; Grant, Baden-Fuller, 2003
		По-високо равнище на организация на поръчките	Marshall, 1925; Nelson, Winter, 1982; Kogut, Zander, 1992
		Съвместна специализация	Silver, 1984; Conner, 1991; Foss, 1996
		Вътрешно многообразие и възможности за усвояване	Cohen, Levinthal, 1990; Spender, 1993; Grant, 1996; Kogut, 2000
		Изследване на експлоатацията	Argyris, Schan, 1978; Fiol, Lyles, 1985; March, 1991; Langlois, 1992; Hagedoorn, Schakenraad, 1992; Osborn, Baughn, 1993; Lane, Lubatkin, 1998; Hagedoorn, Narula, 1996; Hagedoorn, 2002
Поведенчески подход	Мрежова рента	Общи инвестиции. Ресурси. Процес на раз-пространение на знанията. Управление	Dyer, Singh, 1998



## ЛИТЕРАТУРА

1. **Авдашева, С.** Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
2. **Катькало, В.** Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980-1990-е гг. Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Экономика 1999, (2).
3. **Куш, С., Д. Рафинеджад, А. Афанасьев** Сетевой подход в маркетинге: российский опыт. Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент 2002, (1).
4. **Мильнер, Б.** Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1998.
5. **Стерлин, А., А. Ардишвили** Предпринимательские сети – новая форма организации межфирменного взаимодействия. МЭ и МО, 1991 (4).
6. **Третьяк, О.** Историческая эволюция и новые ориентиры развития маркетинга. Российский экономический журнал 2001, (2).
7. **Alter, C, J. Hage** Organizations Working Together. Sage: London, 1993.
8. **Barlett, C, S. Goshal** Beyond the M-form, towards a managerial theory of the firm. Strategic Management Journal 14 (Winter Special issue), 1993.
9. **Barney, J., W. Ouchi** Information Cost and Organizational Governance. Manuscript, University of California, L. A., 1984.
10. **Barney, J., W. Ouchi** Organizational Economics: Toward a New Paradigm for Understanding and Studying Organizations. Jossey-Bass Publishers: San Francisco, 1986.
11. **Blois, K.** Vertical quasiintegration, Journal of Industrial Economics, 20 (3), 1972.
12. **Boisot, M.** Markets and hierarchies in a cultural perspective, Organization Studies, 1986, 7 (2).
13. **Burt, R.** Cohesion versus structural equivalence as a basis for network sub-groups, Sociological Methods and Research 1978, 7.
14. **Chesbrough, H., D. Teece** When is virtual virtuous? Organizing for innovation, Harvard Business Review 1996, 74 (1).
15. **Ciborra, C.** Alliances as learning experiments: Cooperation, competition and change in high-tech industries. In Strategic Partnerships and the World Economy. Mytelka L. (ed.). Pinter: London, 1991.
16. **Collis, D., C. Montgomery** Competing on resources: Strategy in the 1990's, Harvard Business Review 1995, 73 (4).
17. **Davis, G.** Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network, Administrative Science Quarterly 1991, 36 (4).
18. **Dosi, G., S. Winter, D. Teece** Toward a theory of corporate coherence. In Technology and Enterprise in Historical Perspective. Dosi G., Giannetti R., Toninelli P. A. (eds). Clarendon Press: Oxford, 1992.
19. **Dyer, J., H. Singh** The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage, Academy of Management Journal, 1998, 23 (4).
20. **Eisenhardt, K., C. Schoonhoven** Resource-based view of strategic alliance formation: Strategic and social effects in entrepreneurial firms. Organization Science 1996, 7 (2).
21. **Foss, N.** Knowledge-based approaches to the theory of the firm: Some critical comments. Organization Science 1996, 7 (5).
22. **Gerlach, M.** The Japanese corporate network: A blockmodel analysis. Administrative Science Quarterly 1992, 37 (1).
23. **Grandori, A.** Negotiating efficient organization forms. Journal of Economic Behavior and Organization, 1995, 16.
24. **Granovetter, M.** Economic action and social structure: The problem of embeddedness. American Journal of Sociology 1985, 91.
25. **Hamilton, G., W. Zeile, W. Kim** The network structure of east asian economies. In Capitalism in Contrasting Cultures. Clegg S., Redding S., Cartuer M. (eds). De Gruyter: Berlin, 1990.
26. **Handy, C.** Balancing corporate power: A new Federalist paper. Harvard Business Review 1992, 70 (6).
27. **Harbison, J., P. Pekar** Smart Alliances. Booz-Allen & Hamilton: N. Y., 1997.
28. **Jensen, M., W. Meckling** Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. Journal of Financial Economics 1976, 3 (4).
29. **Mariti, P., R. Smiley** Co-operative agreements and the organization of industry. Journal of Industrial Economics 1983, 31 (4).
30. **Martin, S.** Private and social incentives to form R&D joint ventures. Review of Industrial Organization 1994, 9.
31. **Mason, E.** Price and production policies of large-scale enterprises. American Economic Review 1999, 29 (1).
32. **McGuire, J.** Agency theory and organizational analysis. Managerial Finance 1988, 14 (4).
33. **Miles, R., C. Snow, J. Mathews, H. Coleman** Organizing in the knowledge area: anticipating the cellular form. Academy of Management Executive 1997, 11 (4).
34. **Nelson, R.** National Innovation Systems: A Comparative Analysis. Oxford University Press: Oxford, 1993.
35. **Nohria, N., R. Eccles** (eds). Networks and Organizations. Harvard Business School Press: Boston, MA, 1992.
36. **Oliver, C.** Determinants on interorganizational relationships: Integration and future directions, Academy of Management Review 1990, 15 (2).
37. **Perucci, R., H. Potter** Networks of Power. De Gruyter: Berlin, 1989.
38. **Pfeffer, J., G. Salancik** The External Control of Organizations – A Resource Dependence Perspective. Harper & Row: N. Y., 1978.
39. **Reve, T.** (ed.). Horizontal and vertical alliances in industrial marketing channels. Advances in Distribution Channel Research. JAI Press: Greenwich, 1992.
40. **Richardson, G.** The organization of industry. The Economic Journal 1971, 82 (327).
41. **Ring, P.** Processes Facilitating Reliance on Trust in Inter-Organizational Networks. European Science Foundation Conference, Berlin, 1993.
42. **Science, Technology and Industry Outlook.** OECD: Washington, DC, 2002.
43. **Silverberg, G., B. Verspagen** Learning, innovation and economic growth: A long-run model of industrial dynamics. Industrial and Corporate Change 1994, 3 (1).
44. **Simon, H.** Satisficing. In The New Palgrave: A Dictionary of Economics, Vol. 1. Eatwell J., Millgate M., Newman P. (eds). Palgrave: London, 1987.
45. **Thorelli, H.** Networks: Between markets and hierarchies. Sloan Management Review 7 (1), 1986.

46. **Trendsetter Barometer.** Coopers & Lybrand, 1998.
47. **Volberda, H.** Building the Flexible Firm. Oxford University Press: Oxford, 1998.
48. **Wernerfelt, B.** A resource-based view of the firm, Strategic Management Journal 1984, 5 (2).
49. **Whitt, J.** Can capitalists organize themselves? In Power Structure Research. Domhoff G. W. (ed.). Sage: Beverly Hills, 1980.
50. **Whittington, R., M. Mayer** Beyond of behind the M-form: The structures of European business. In Strategy, Structure and Style. Thomas H., O'Neal D., Chertman M. (eds). John Wiley & Sons: N. Y., 1997.
51. **Williamson, O.** Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. Free Press: N. Y., 1975.
52. **Williamson, O.** The economics of organization: The transaction cost approach. American Journal of Sociology 1981, 87 (3).
53. **Williamson, O.** The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press: N. Y., 1985.
54. **Williamson, O.** Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. Administrative Science Quarterly 1991, 36 (2).
55. **Парашкевова Л., А. Парашкевова** Предприемачеството в глобалната икономика, В., Колор-принт, 2007.

\*Aleksandra Parashkevova,

\*Александра Парашкевова, асистент, доктор, факултет „Международна икономика и администрация“ – Варненски свободен университет “Черноризец Храбър”, катедра “Администрация и управление”, Варна, 9007, к.к. Чайка