

A HÁLÓZATOK TIPOLOGIÁJÁNAK RENDSZERE

Dr. Nyiry Attila

Ügyvezető igazgató

NORRIA Észak-Magyarországi Regionális Innovációs Ügynökség Nonprofit Közhasznú Kft.

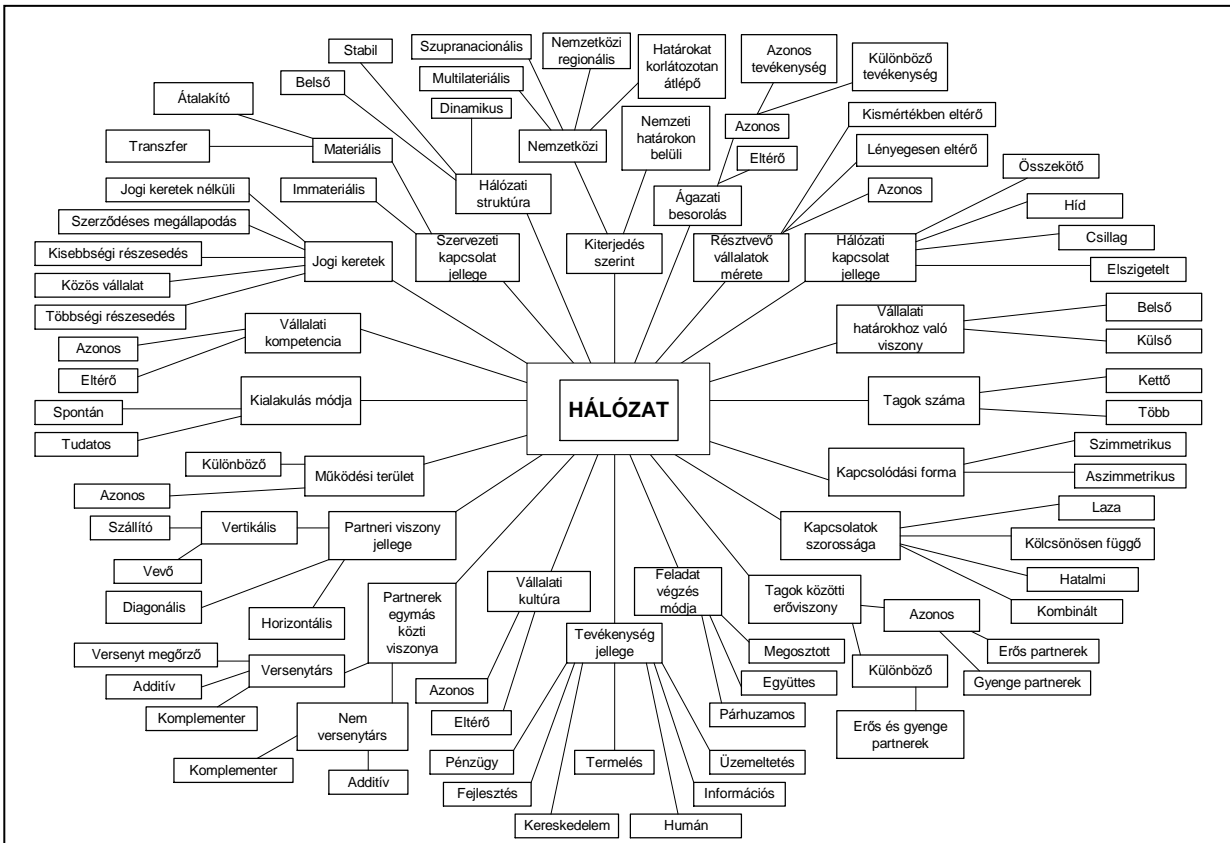
A gazdasági szervezetek alkotta hálózatokra felállítható egy rendszerszemléletű tipológiai osztályozás, amelynek segítségével a hálózatokra vonatkozó általános jellemzők mellett egyértelműen beazonosíthatók az egyedi jelleget viselő formációk is. A tipológiai rendszer egy, illetve két szinten tovább bontható alapkategóriákat tartalmaz, melyeknek csoportosításával és átrendezésével további vizsgálati szempontok képezhetők.

A hálózatok általánosítható vonásait a hálózati fogalom kérdéskörét tárgyaló fejezetben ismertetett definíció segítségével adom meg. A hálózatok azonban sajátos egyedi vonásokkal is rendelkeznek, amely sajátosságok logikailag a típusképzés ismérvei alapján csoportosíthatóak, így ezekből a csoportokból hálózattípusok határozhatók meg. A vonatkozó szakirodalom áttekintése után megállapítottam, hogy a hálózati típusalkotás bár nagyon sok területet érint és lefed, mégsem tekinthető teljesnek a típusképző ismérvek korlátozottságából adódóan.

A hálózati tipológiák felállításához a rendszerelmélet fogalomrendszerét tudom alkalmazni, mivel a rendszerelmélet a jelenségek rendszerképként való megjelenítésével, a rendszerek struktúráinak és viselkedésmódjának egyezéseivel, illetve ezek modellezésével foglalkozik. A rendszerelmélet volt az, amely ráirányította a figyelmet a rendszer egyes elemeinek viszonyára, kölcsönhatásainak és változásainak jelentőségére. A hálózatok rendszerként történő kezelése a környezetüktől való jó elhatárolhatóság, a környezettel való kölcsönhatás, valamint a hálózati célok azonosíthatósága indokolja. A továbbiakban, bár az egyes típusformák általánosan is értelmezhetőek, a disszertáció szempontjait szem előtt tartva az üzleti hálózatokra helyezem a hangsúlyt. Ennek megfelelően a hálózati rendszerek tekintetében nem érintem azokat az általános rendszer csoportokat, amely a kapcsolat feltárhatósága szerint, az objektív létezés alapján, a működés szerint, a fejlettségi szintek szerint különböztet meg csoportokat.

Vizsgálataim alapján az alábbi fejezetben ismertetésre kerülő tipológiai rendszert hoztam létre, amelynek bár egyes elemeivel Thorelli (1986), Boisier (1994), Pyka (1997), Kocsis (2000), is foglalkozott, de nem alakítottak ki rendszerszemléletű és teljes körű osztályozást, melynek létrehozására törekedtem.

A következő fejezet részben tekintsük át azokat a rendező elveket, amelyek segítségével a típusok meghatározhatóak. A rendező elveket egy áttekintő ábrán szemléltetem, majd a részleteket egységes táblázati rendszerbe foglaltam, melynek áttekintését segíti az 5. összefoglaló ábra.



9. ábra : A hálózatok tipológiájának összefoglaló rendszere

A táblázati rendszer felépítése egységes. A típus képzésének háromszintű tagolására van lehetőség, a legtöbb esetben azonban két szint is megfelelő. Ezt követi az üzleti hálózatokra vonatkozó általános megállapítás, majd ahol értelmezhető, és a sajátosságok eltérése miatt pontosításra kell, hogy sor kerüljön, ott a stratégiai szövetségekre és vállalatcsoportokra vonatkozó egyedi vonások külön is szerepelnek.

6. táblázat: Hálózatok csoportosítása a kialakulás módja szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Kialakulás módja	Spontán	Általában a laza, nehezen befolyásolható hálózatok jellemzője.	Intuíciókon, pillanatnyi helyzeti előnyökön alapul.	Vállalatcsoportok esetében a létrejövételnek ez a módja kizárt.
	Tudatosan szervezett	A tudatos építkezésből adódóan általában a szerepek tisztázottak, nagyobb a komplementaritás foka.	Mind a szövetségek, mind a vállalatcsoportok esetében a kialakulás általános módja.	

A kialakulás módja tekintetében a spontán és a tudatosan szervezett hálózatok különböztethetők meg. Általánosan is elmondható, hogy az üzleti hálózatokra a tudatos szerveződés jellemző. Ezt hangsúlyozza az a tény is, hogy a vállalatcsoportok esetében a spontán módon kialakuló kapcsolatrendszer kizárt, mert a gazdasági szervezetekben megszerzett, vagy megszerzendő tulajdoni hányadok csak tudatos, céltudatos akvizíció tevékenység következtében jöhetnek létre.

7. táblázat: Hálózatok csoportosítása a vállalati határokhoz való viszony szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Vállalati határokhoz való viszony	Belső	A vállalati határokon belül elhelyezkedő szervezeti egységek együttműködésének módja	Nem értelmezhető	
	Külső	Individuális vállalatok együttműködésének formai keretei.	Általában nincs szervezeti határátlépés	Egyes vállalati folyamatok az optimálás érdekében átléphetik a szervezeti határokat

Az előző fejezetben már érintett témakör alapján az egyik elsődleges szempont a hálózatnak a vállalati határokhoz való viszonya. Ezen viszonyulás alapján belső- vagy külső hálózatokról beszélhetünk, amelyeket Kapás hivatkozott munkájában (Kapás, 2003) szemléletesen "belső-" és "külső hibrideknek" nevez.

8. táblázat : Hálózatok csoportosítása a tagok száma szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Tagok száma	Kettő	Minimális alsó korlátként jelentkezik		
	Több	Tág határok között változhat, felső korlátokat az irányíthatóság, átláthatóság, a kommunikációs késlekedések jelenthetnek		

A hálózatot alkotó szervezetek számának felső korlátait az információáramlás, az irányíthatóság szabja meg. Természetesen a tagok közötti kapcsolatrendszer jellege is befolyásolhatja ezt, mivel a hálózaton belül a centrális pozíció(ka)t elfoglaló szervezet(ek) alakítja ki szükségszerűen a legtöbb kétoldalú, vagy más néven diadikus kapcsolatot, ezért a korlátok először ezeknél a szervezeteknél jelentkeznek. Elképzelhetőek olyan speciális hálózati szerveződések, amelyek esetében a peremen elhelyezkedő szervezetek csak egymással vannak kapcsolatban, a centrummal nem, így a centrális szervezetre jellemző korlátok nem gátolják a hálózati méretek további növekedését.

9. táblázat : Hálózatok csoportosítása a domináns kapcsolódási formák szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Kapcsolódási forma	Szimmetrikus	Kis méretű hálózatoknál gyakori, nagyobb elemszám esetén egyre kisebb az előfordulása	Egyenrangú felek önkéntes kapcsolata jellemzi	Bár nem kizárt, de a vállalatcsoportok esetében a kerszt-tulajdonlások korlátai miatt nem jellemző
	Asszimmetrikus	Általános hálózati kapcsolódási forma	Általában nem jellemző	A tulajdonosok és menedzserek között kialakuló információs asszimetria jellemzi

A szimmetrikus kapcsolódási formák esetében a tagok közötti kapcsolatok kiegyenlítettek, tipikus példája ennek az, amikor a hálózat minden eleme minden más elemmel kapcsolatba kerül. A kapcsolódási forma asszimmetrikussága az egyoldalúság felé történő elmozdulást jelenti, amelynek szélső esete az az állapot, amikor egy szervezet a hálózat minden tagjához kapcsolat fűzi, azonban a többi tag között ilyen kapcsolat nem létezik.

10. táblázat : Hálózatok csoportosítása a kapcsolatok jellege szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Hálózati kapcsolatok jellege	Összekötő	Kitüntetett szervezeti helyzet jellemzi	Stratégiai szövetséggel az egyenrangú kapcsolatok miatt ritka	A holding szervezetek miatt gyakran előfordul
	Híd	Diadikus kapcsolatrendszerek	Tipikus előfordulás	Tulajdonosi azonosság miatt nem jellemző
	Csillag	Közvetlen kapcsolatok dominanciája		Tipikus előfordulás
	Elszigetelt	Egymással kapcsolatban nem lévő elemek nagy száma	A célokat tekintve nem jellemző	

A hálózati kapcsolatok jellege a hálózaton belül elfoglalt hely, és szerep szerinti osztályozást jelenti. Tekintettel arra, hogy a kapcsolat jellege alapvetően a hálózati egységeknek a hálózaton belül elfoglalt helye és szerepe szerint értelmezhető, a hálózati kapcsolatokon belül sokféle kapcsolati szerep azonosítható. A típusképzési a domináns kapcsolati formák alapján lehetséges. Ennek megfelelően az összekötő típusnál több, egymással kapcsolatban lévő hálózati elemet köt össze egy kitüntetett helyzetű egység. A híd típus esetében az elemek láncszerűen, sorosan kapcsolódnak egymáshoz, az egységek között a diadikus kapcsolatrendszer dominál. A csillag típust a közvetlen kapcsolatok nagy száma jellemzi, ebben az esetben a hálózati elemek szinte minden más elemmel is kapcsolatban vannak. Az elszigetelt hálózattípus jellemzője a sok, egymással kapcsolatban nem lévő hálózati elemek összessége.

11. táblázat: Hálózatok csoportosítása a kapcsolatok szorossága szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Kapcsolatok szorossága	Laza	Könnyen bomló, újraszerveződő struktúra	Jellemző a szövetségek dominanciája	A tulajdonosi kapcsolatok miatt nem jellemző
	Kölcsönösen függő	Az érdekrendszerek fenállásáig stabil.		Kereszt tulajdonlások speciális esete
	Hatalmi	Stabil, rögzített struktúra.	Ritka, általában nem jellemző	A vállalat csoportok kiemelkedő sajátossága
	Kombinált	A kombináción belül egyes variációk kizártak.	A stratégiai szövetségek jellege miatt a hatalmi kapcsolat kizárt.	A vállalatcsoport alkotóelemeinek jellege miatt nem jellemző, vagy kizárt

A kapcsolatok szorossága tekintetében a hálózat egységei négyféle csoportba sorolhatóak. A laza, könnyen bomló kapcsolódások elsősorban perszonális jellegű kapcsolatrendszeret takarnak, kölcsönös, vagy egyoldalú függőség nélkül. A második csoportban megjelennek a kölcsönös függőség elemei, amelyek szükségszerűen valamilyen mértékig kiegyensúlyozzák egymást, a függőség nem válik hatalmi dominanciává, amely bekövetkezik akkor, ha a függőség valamilyen irányba eltolódik, egyoldalúvá válik. A hálózat az erőviszonyok és erőforrás függőség miatt lehetőséget ad mások döntéseinek befolyásolására. A komplementer tudás és tőke szempontjából azonban kölcsönös függőség alakul ki.

A hálózat mérete lehet apró vagy extra nagy, amely a vállalati méretkategóriák besorolásához hasonlóan függ a szereplők számától, tevékenységétől, a hálózatban levő forrásoktól, a környezetre gyakorolt hatástól.

12. táblázat: Hálózatok csoportosítása a résztvevő vállalatok mérete szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Résztevő vállalati méret	Azonos	Egyenrangú partnerség	Szövetségek tipikus együttműködési jellemzője	A hasonló tőkeerő miatt viszonylag ritka, inkább a kölcsönös tulajdonszerzés jellemző
	Kismértékben eltérő	Közel egyenrangú partnerség		A vállalatcsoportok szervezeteire általában jellemző
	Lényegesen eltérő	Hatalmi dominancia	A hatalmi dominancia miatt a szövetségek esetében nehezen megvalósítható	

A kisebb méretű hálózatokban a tagok között kialakuló kapcsolatrendszerek sokkal szorosabbak lehetnek, mint a nagyobb méretű hálózatokban, ahol a kapcsolatrendszerek nagy része csupán formális. A hálózatok belső kapcsolatrendszerének vizsgálata ezért elsősorban ezeknek a kapcsolatrendszereknek a minőségére és erősségére koncentrál.

13. táblázat: Hálózatok csoportosítása a tagok közötti erőviszonyok alapján

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Tagok közötti erőviszonyok	Erős partnerek	Kiegyensúlyozott, de nem stabil kapcsolatok	A szövetség könnyen átfordulhat hatalmi rivalizálásba	A tulajdonosi alá és felérendeltség miatt szerepe kisebb
	Gyenge partnerek	Kiegyensúlyozott, stabil kapcsolatok	A szinergia hatások miatt az együttes fellépés jelenthet erőt	
	Erős és gyenge partnerek		Stratégiai szövetségek esetében a komplementaritás egyensúlyozható	A tulajdonosi struktúra általában tükrözi a partneri erőviszonyokat is

A hálózati tagok között erőviszonyok tekintetében az egyenrangú, erős partnerek jelentik a leginstabilabb képződményt. Ebben az esetben minden hálózati tag igyekszik erőpozícióját megőrizni, ami adott esetben belső feszültségekhez vezethet. Instabil volta miatt könnyen átbillenhet az erős-gyenge partnerek kategóriájába.

14. táblázat: Hálózatok csoportosítása a tagok ágazati besorolása szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Ágazati besorolás	Azonos	Azonos tevékenység	Az egyes formációkban bármely kapcsolódási forma előfordulhat. A növekedési kényszer hatására a teljesen különböző ágazati kapcsolatrendszerek is előfordulhatnak.	
		Különböző tevékenység		
	Különböző			

A hálózat tagjai tevékenységüket tekintve lehetnek homogének és heterogének. A hálózat által átfogott terület lehet egy ipari szektor, több ipari szektor, vagy interszektoriális kooperáció. A kutatások alapján kimutathatók olyan iparágak (repülőgépgyártás, űrkutatás, hadiipar) ahol az együttműködések hagyományos tevékenységi formának tekinthetők.

15. táblázat: Hálózatok csoportosítása a tagok működési területe szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Működési terület	Azonos	Domináns az az aditionalitás	A vállalati folyamatokban kötelező kapcsolódási pontok vannak	A tevékenységek kapcsolódási pontjai nem szükségesek
	Különböző	Domináns a a komplementaritás		
	Vegyes	Mind az az aditionalitás, mind a komplementaritás előfordul.		

A hálózati tagok működési területe egyaránt lehet azonos, illetve különböző. Minél több szervezet alkotja azonban a hálózatot, annál nagyobb a valószínűsége a sokszínű működési terület kialakulásának.

16. táblázat: Hálózatok csoportosítása a tevékenység jellege szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Tevékenység jellege	Termelési és/vagy szolgáltatási	A hálózat összetartó ereje valamely közös cél, termék vagy szolgáltatás létrehozása, értékesítése. Jellemző a szerződés.		
	Kereskedelmi, értékesítési	Szállítók, közvetítők, vevők láncszerű összekapcsolódása. Domináló elem a logisztikai és marketing szolgáltatás.		
	Pénzügyi, finanszírozási	Az üzleti szervezetek külső pénzügyi finanszírozása, tranzakciók bonyolítása a szervező erő.		
	Működtető, üzemeltető	A szervezet és munkavégzői közötti hálózati kapcsolat. Az alapműködés feltételrendszerének megteremtése a		

		hálózat célja. Tagjainak egy része dinamikus mozgást végez a szervezeti határokon keresztül (outsourcing, insourcing)
	Fejlesztő, innovatív	Térben és időben egymástól távol eső elemek összekapcsolása új szellemi és fizikai teljesítmények létrehozására.
	Információs	Informatikai, távközlési, kommunikációs technológiai módszerekkel kialakított kapcsolatrendszerek. A hálózati működés, irányítás megvalósításának legalapvetőbb feltételrendszere.
	Emberi, személyközi	Szervezeteket képviselő személyek hálózata.

Ahogy a vállalatok esetében meghatározható a fő tevékenység jellege, úgy nagyobb léptékben, de a hálózatok esetében is megállapítható a domináns tevékenység, bár itt az egyes vállalatok, vagy hálózati résztvevők sajátosságai miatt a besorolás szükségszerűen csak átfogó lehet.

17. táblázat: Hálózatok csoportosítása kiterjedés szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Kiterjedés szerint	Nemzeti határokon belüli	A hálózatok kiterjedésének a kapcsolatok számának kezelhető mértéke szab	Belső piaci pozícionálás motiválhatja	Növekedési korlátokba ütközik.
	Nemzetközi	Határokat korlátozott mértékben átlépő	Ebben a formációban könnyebb a nemzeti, valamint a jogi határok átlépése,	Jogi és versenykorlátokba is ütközhet
		Multilaterális	vállalatnagyságok fordulnak tipikusan elő.	
		Nemzetközi regionális		
Szupranacionális				

A hálózatok kiterjedése szerint öt típus különböztethető meg. Ezek a nemzeti határokon belüli, vagy nemzetközi hálózatok. A nemzetközi hálózatok lehetnek az országhatárokat csak korlátozott mértékben átlépő, egymástól távol eső területeket mint virtuális régiókat összekapcsoló multilaterális, nemzetközi regionalitáson alapuló, valamint szupranacionális gazdasági tömörülések.

18. táblázat: Hálózatok csoportosítása a feladatvégzés módja szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Feladatvégzés módja	Megosztott	Hálózatossodási hajtóerőnek tekinthető	Előfordulása tipikusnak tekinthető	Általában minden csoport előfordulhat a tulajdonosi szándékok szerint
	Együttes	Önálló szervezet kialakítása jellemző	Ritka	
	Párhuzamos			

Ha a feladatvégzés módja a tagok között megosztott, akkor külön-külön, de előre egyeztetett formában végzik tevékenységüket. Az együttes munkavégzés a legtöbb esetben önálló szervezeti keretek között folyik, a párhuzamos munkavégzésnél pedig csak az eredmények felhasználásánál jelentkezik az információ, tudás és technológia megosztása.

19. táblázat: Hálózatok csoportosítása a tagok kompetenciája szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Vállalati kompetencia	Azonos	Addicionalitás	Egyéb más tényezők által befolyásolt	
	Eltérő	Komplementaritás		

Az azonos vállalati kompetenciák esetében az addicionalitás, az eltérő kompetenciák esetében a komplementaritás dominál.

20. táblázat: Hálózatok csoportosítása a vállalati kultúra szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Vállalati kultúra	Azonos	Nagyobb tartós kapcsolatok kialakításának esélye	Gyakoribb	Általában nem meghatározó, hatásait a menedzsment együttműködések során fejti ki
	Különböző	Kulturális ütközésekre lehet felkészülni	Ritkább	

A vállalati kultúrák különbözősége első lépésben nem látszik sem a szövetségalkotás, sem a vállalat csoport létrehozási akadályának. Problémák a hosszabb távú közös tevékenység esetén jelentkezhetnek, és komoly feszültségek alapjai lehetnek.

21. táblázat: Hálózatok csoportosítása a jogi keretek szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Jogi keretek	Jogi keretek nélküli, virtuális, vagy látens hálózatok	Az innovatív és személyközi hálózatok sajátja.	Tipikusnak tekinthető szövetségi formák	A vállalatcsoportok esetében a tulajdonosi kapcsolatok mellett lehetnek
	Szerződéses megállapodás	A hálózatot a formalizált kapcsolatok jellemzik		
	Kisebbségi tőkerészesedés		Előforduló változatok	Tipikus vállalatcsoport formák
	Közös vállalat		Általában nem jellemző	
	Többségi tőkerészesedés			

A jogi kereteknek egy más típusú csoportosítása a szerint tesz különbséget, hogy létrejön-e új szervezet, vagy nem. Az új szervezetnek természetesen nem szükségszerűen kell teljes mértékben lefednie a hálózati tevékenység, vagy a stratégiai szövetség teljes területét. Sajátosabb a helyzet a tulajdonosi kapcsolatrendszerrel, mivel ez a tevékenység(ek) jellegétől és tartalmától függetlenül jön létre, pénzügyi típusú befektetések esetén sem közös tevékenység, sem közös érdekrendszer nem értelmezhető.

22. táblázat: Hálózatok csoportosítása a szervezeti kapcsolatok jellege szerint

Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Szervezeti kapcsolatok jellege	Materiális	Átalakító	Általános a szövetség működésén ek írásos alapdokumentuma	A vállalatok közötti folyamatokba lehetőség nyílik a tulajdonosi mértéktől függő beavatkozásokra
		Transzfer		
	Immateriális	Tudástranszfer dominál, rövid idejű együttműködés és	Nem kötelező az írásos alapdokumentum	

A szervezeti kapcsolatok jellege alapján történő osztályozás szerint a hálózat létre jöhet materiális input-output kapcsolatokra alapozva, illetve információ- és technológia áramlás folyamataira épülve is. Ezen szempontok alapján a hálózatokat tekinthetjük egyrészt "kereskedelmi" hálózatnak, amely "a javak és szolgáltatások termelőit és felhasználóit köti össze", valamint a "tudás hálózatot, amelyben az információ áramlás és a tudás cseréje kapcsolja össze a hálózat tagjait." (Gleising i. m.) A szervezeti kapcsolat rögzítettsége alapján megkülönböztethetünk formális és informális kapcsolatokat. A formális kapcsolatrendszerben a közös érdek- és akaratérvényesítés, a közös termelés, közös piaci megjelenés, beszerzés, közös termék és piacfejlesztés céljából hozza össze a hálózat résztvevőit általában szerződéses

alapon. A szerződés a résztvevőknek a fenti tevékenységek rutinszerű alkalmazására való elkötelezettségét jelenti. Az informális kapcsolatrendszer a résztvevőket az információ megosztása, közös problémák megoldása, vagy az új szakmai ismeretek önkéntességen és kölcsönösségen alapuló megszerzése végett kapcsolja össze. Az interakció az információ és a tudás cseréjére irányul. A kapcsolatrendszer stabilitása alapján állandó és időszakos kapcsolatokon alapuló hálózatokról beszélhetünk.

23. táblázat: Hálózatok csoportosítása a partnerek egymás közötti viszonya alapján

Típusképzés			Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Partnerek egymás közötti viszonya	Verseny társ	Additív	A hálózatosodás folyamán minden viszonyrendszerre találhatunk példát, azonban ez a szövetségeknél általános, a vállalatcsoportoknál a versenytársi kapcsolatrendszer eleve kizárt.	A szövetségalkotás folyamán minden viszonyrendszerre találhatunk példát,	A vállalatcsoportok esetében a tulajdonosi kötelek miatt általában kizárt
		Versenyt megőrző			
		Komplementer			
	Nem versenytárs	Additív			A vállalatcsoportot meghatározó kötelek létrejötte után mindkettő előfordulhat.
Komplementer					

24. táblázat: Hálózatok csoportosítása a tagok közötti partneri viszony jellege alapján

Típusképzés			Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Partneri viszony jellege	Vertikális	Szállító	A hálózatosodás során egyaránt előforduló jellegek.	Általánosan elfogadható és csoportképzési elvnek tekinthető.	Más szektor vállalataival
		Vevő			
	Diagonális	Létrejöhetsz versenytársak között is		A tulajdonosi kapcsolat létrejöttével a verseny szituáció megszűnik	
	Horizontális				

A stratégiai szövetségen belül az együttműködések legnagyobb csoportját az ugyanazon tevékenységi szektorban működő versenytársak közötti szövetségek területén találjuk.

25. táblázat: Hálózatok csoportosítása a hálózati struktúra alapján

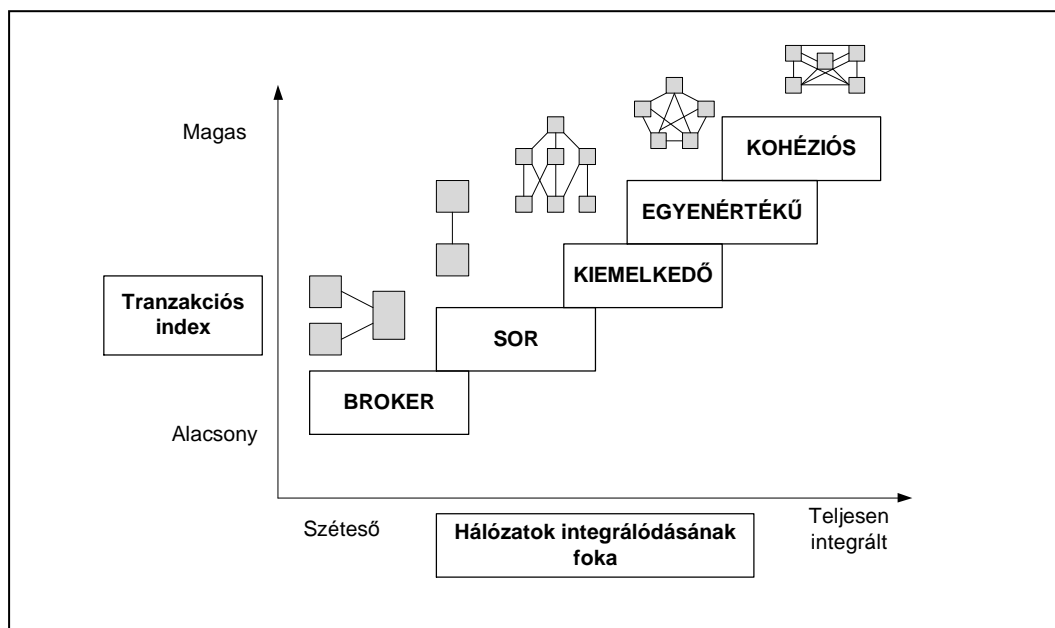
Típusképzés		Hálózat	Stratégiai szövetség	Vállalatcsoport
Hálózati struktúra	Belső hálózat	Külső erőforrások bevonása nem meghatározó	Nem jellemző	
	Kötött hálózat	Külső erőforrások bevonására irányul	A materiális jellegű szervezetközi kapcsolatok tipikusak	
	Közvetítő hálózat	Sajátos brókeri tevékenység kialakulása	Inkább az információs és tudás kapcsolatok jellemzik	

A hálózati struktúra szerint három alaptípus különböztethető meg: Az első a belsőnek tekinthető hálózat, amely olyan struktúrát képvisel, amelyben az együttműködő partnerek jellemzően közös jövedelmek generálására szövetkeznek, elsősorban a belső erőforrások hasznosítására építve. A külső erőforrások bevonása ebben az esetben csak kiegészítő jellegű, időszakos, nem meghatározó, mivel a belső hálózattal rendelkező szervezet az adott üzleti területhez szükséges csaknem valamennyi erőforrást és tőkét biztosítani tudja. A belső hálózat tagjait piaci, vagy kvázi piaci kapcsolatok kötik össze. A második típus a kötött hálózat, amelynek alapjellemezője a külső erőforrások bevonása a hiányzó képességek és tudás megszerzésére. E hálózati struktúra esetén értékalkotó láncok kiépítésével törekednek a hozzáadott érték növelésére és egyben a rugalmasság fokozására. Ebben az esetben adott üzlethez szükséges erőforrások és tőke feletti rendelkezés számos vállalat között oszlik meg. A hálózatba kapcsolt vállalatok nagyságrendje azonban különböző lehet, ezért a kisebb vállalatok a publikált tapasztalatok alapján általában egy nagyobb, irányító vagy vezér szervezet körül helyezkednek el (bolygó struktúra). A harmadik típus a közvetítő hálózat, amely az igen gyorsan változó üzleti környezetben alkalmazható forma. Ekkor a vállalatok a felismert és beazonosított erőforráskorlátaik kitágítása érdekében lépnek hálózati szövetségre. Míg a belső és kötött hálózat esetén a hálózati tagok között döntően materiális input-output kapcsolatok alakulnak ki, a közvetítő hálózatban ugyanolyan súlyt képvisel az információs és tudástranszfer. A központi szervezet gyakran csak egyetlen egy - esetleg néhány - kulcsterület tudását monopolizálja, és a hálózati tagok között brókeri, azaz közvetítő szerepet tölt be.

A fentiekhez hasonló de attól mégis eltérő az a csoportosítás, amely a hálózati kapcsolatok tartalma szerint tesz különbséget (Malecki and Tootle, 1996 pp. 46). Így megkülönböztethető a kommunikációs tartalom, amely nem más, mint különféle sajátos információk hálózati tagok közötti áramlása, a csere tartalom, amely egyének közötti - szerződéses vagy formalizált alapon, esetenként informális módon végbemenő - tranzakciós kapcsolatok, és a normatív tartalom, azoknak a normáknak és várakozásoknak összessége, amelyeket a hálózati tagok eltérő jellemzőik és tulajdonságaik miatt egymástól várnak. A kapcsolatok tartalma azonban nem képez olyan elkülönülő kategóriát, amely a fenti rendszerbe illeszthető, ezért azt mint más kategóriák kiegészítéseként tekinthetjük.

Sajátos csoportosítási szempontokat alkothatunk a kéttengelyű vizsgálatok eredményeinek felhasználásával. Míg az előzőekben ismertetett tipizálási rendszer alapvetően statikus jellegű, a kéttengelyű vizsgálatok a változások irányának (tengely irányú elmozdulások) követésére is alkalmasak lehetnek, azaz dinamikus elemekkel is bővül. Ezekben az esetekben a tengelyek mentén feltüntetett skálaértékek szerint képezhetők az osztályozási kategóriák. Jól szemlélteti

ezt az 5. ábra, amely a hálózati típusok csoportosítását végzi el a tranzakciós index és a hálózatok integrálódási fokának függvényében. Hasonló felépítésű tipologizálást találunk Robertson és Langlois (1995) munkájában (a csoportosítási szempont a tulajdonosi integráció foka, és a koordinálási integráció foka), Subramani és Henderson (1999) munkájában (itt a folyamatok súlyát és a szakértelem súlyát tüntetik fel) Akhtar és Klumpp (2002) munkájában (a kapcsolat jellege, és a kapcsolat tartalma), Knight és Pye (1999) munkájában (a stratégiai kapcsolat jellege és a rendelkezésre álló források), Raupp és Schober (2000) munkájában (a profit allokációs stratégia és forrás stratégia, valamint a hálózati méret és hálózati topológia), Lorange and Roos (1992) munkájában (hiv: Buzády, 2000) (anyavállalat erőforrás inputjai és eredmények kivonási iránya).



Forrás (G.Sheather and D. Hanna, 2000)

10. ábra: Hálózati típusok csoportosítása

A kéttengelyű vizsgálatok az előzőekben ismertetett típusképzési elvek alapján építkeznek, az egyes elemeket összekapcsolva, vagy más, önmagában nem értelmezhető (nem típusképző ismérv pl.: tranzakciós index) fogalmakat hozzárendelve. Ennek megfelelően a kéttengelyű vizsgálatok az alap típusok csoportjaira támaszkodnak, annak különböző kombinációit felhasználva, ezért nem tekintetem önálló tipológiai formának.

A tipológiai rendszer áttekintéséből levonható következtetések szerint a hálózatoknak kiemelhetők a legjellemzőbb karakterisztikus vonásai, amelyek lehetővé teszik a különböző hálózati formák beazonosítását, egyedi tulajdonságainak megjelenítését. Az alapkategóriák csoportosításával kéttengelyű vizsgálatok végezhető, amelyek adott esetben alkalmasak a hálózatok fejlődési irányainak ábrázolására is. A tipologizálás segítségével azonosíthatók az egyedi jellemvonásokat markánsan meghatározó tényezők, amelyek adott esetben két-, vagy akár háromszintű tagolást is lehetővé tesznek.

Hivatkozott irodalom:

- Thorelli, H.B. (1986): Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal* 7(1), pp. 37-51
- Subramanti M.R. and Henderson J.C. (1999): A Typology of Hybrid Governance: Proposal and Empirical Validation.
- Raupp M and Schober, F. (2000) Why Buyer-Supplier Chains Differ: A Strategic Framework for Electronic Network Organisations. www.cSDL.computer.org/comp/proceedings/hics/2000/0493/06/04936017abs.htm
- Pyka, A. (1997): Informal Networking. *Technovation*, Vol. 17. No. 4, pp. 207-220.
- Malecki, E.J., Tootle, D.M. (1996): The role of networks in small firm competitiveness. *International Journal of technology Management*, Vol., 11, Nos 1/2, 43-57.
- Kapás Judit (2003): Mutáns vállalatok? A belső hibridekről. *Közgazdasági Szemle* L. évf. április 335-349. o.
- Lorange, P. and Roos, J. (1992): *Strategic Alliances: Formulation, Implementation and Evolution*. Oxford, UK. Blackwell.
- Kocsis Éva (2000): A hálózatok fekete dobozáról - intézményi megközelítésben. *Vezetéstudomány* XXXI. Évf. 2000. 05. szám 2-12. o.
- Buzády Zoltán (2000): *Stratégiai szövetségek Magyarországon*. PhD értekezés.
- Boisier S. (1994): Regionalization Process: Past Crites and Current Options. *CEPAL Review* 52. 177-188 pp. Hiv.: Kocsis 1999.