

DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-3-3

JEL Classification: D21, D23

Жесткая форма кооперации промышленных предприятий сырьевого сектора: институциональная ловушка или способ выживания

И.А. Бутаков^{1,2}

¹ ООО «УГМК-Сталь», г. Верхняя Пышма, Свердловская область, РФ

² Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, РФ

Аннотация. Изменения внешней среды, вызванные цифровизацией и ускорением технологических инноваций, обусловили формирование бизнес-моделей, основанных на мягких формах кооперации. Вместе с тем отказ от жестких форм, представленных преимущественно холдинговыми структурами, представляется нецелесообразным, когда речь идет об индустриальных предприятиях сырьевого сектора. Исследование является узкоспециализированным научным обзором, направленным на уточнение теоретических и объектно-ориентированных оснований формирования жестких форм кооперации. Методологическую основу работы составили теории неоклассического и неинституционального направлений, а также стратегического управления. Для обоснования выбора форм кооперации промышленных предприятий сырьевого сектора применялись теории отраслевых рынков, прав собственности и контрактов. В работе использованы общенаучные методы: контент-анализ, систематизация и объектно-ориентированный подход. Установлено, что выбор стратегии жесткой формы кооперации обусловлен характеристиками промышленных предприятий сырьевого сектора, такими как склонность к структурной монополии, высокий порог минимально эффективного выпуска, длительность производственного цикла, цикличность производства, интерспецифичность инвестиций и др. Выявлено, что жесткие формы кооперации эволюционируют от вертикально-интегрированных компаний к конгломератам с сетевым институционализированным характером взаимодействия участников.

Ключевые слова: кооперация; жесткая форма кооперации; интеграция; холдинг; сырьевой сектор; промышленное предприятие; специфические активы.

Дата поступления статьи: 22 апреля 2021 г.

Ссылка для цитирования: Бутаков И.А. (2021). Жесткая форма кооперации промышленных предприятий сырьевого сектора: институциональная ловушка или способ выживания // *Управленец*. Т. 12, №3. С. 31–43. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-3-3.

Rigid form of cooperation between industrial enterprises in the natural resources sector: Institutional trap or survival strategy

Ivan A. Butakov^{1,2}

¹ ООО UMMC-Steel, Verkhnyaya Pyshma, Sverdlovsk oblast, Russia

² Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia

Abstract. Environmental changes caused by digitalization and an increase in technological innovations have led to the formation of business models based on soft forms of cooperation. Nevertheless, when it comes to industrial enterprises engaged in the natural resources sector, avoiding rigid forms of cooperation, primarily holding structures, seems unreasonable. The present study is a scientific review focused on specifying the theoretical and object-oriented basis for the formation of rigid forms of collaboration. Neoclassical economics, new institutional economics and strategic management theory constitute the methodological basis of the research. To justify the choice of the forms of cooperation by industrial enterprises operating in the natural resources sector, the author uses the theory of industrial organization, as well as property rights theory and contract theory. In the paper, general scientific methods are applied, such as content analysis, systematization and object-oriented approach. We find that the adherence to the rigid cooperation strategy is due to the special features of industrial enterprises in the natural resources sector, such as a tendency towards structural monopoly, a high threshold of minimum efficient scale, considerable manufacturing cycle time, production cyclicity, interspecific investment, etc. The results indicate that rigid forms of cooperation are evolving from vertically integrated companies to conglomerates with a network-based institutionalized nature of the participants' interaction.

Keywords: cooperation; rigid form of cooperation; integration; holding group; natural resources sector; industrial enterprise; specific assets.

Paper submitted: April 22, 2021

For citation: Butakov I.A. (2021). Rigid form of cooperation between industrial enterprises in the natural resources sector: Institutional trap or survival strategy. *Upravlenets – The Manager*, vol. 12, no. 3, pp. 31–43. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-3-3.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в экономических системах происходят трансформационные процессы, вызванные внедрением информационно-коммуникационных и технологических инноваций. Данный факт обуславливает усиленное внимание к структурным, стратегическим и поведенческим изменениям индустриальных бизнес-моделей. Появление новых способов монетизации и использования ресурсов, технологий выводит на первый план вопросы кооперации промышленных предприятий и дальнейшей координации их деятельности. Поэтому изучение и сравнительный анализ потенциальных выгод от кооперационных действий участников рынка представляет научный интерес и является нетривиальной исследовательской задачей.

Под кооперацией (от лат. cooperatio – сотрудничество) понимается особая форма организации труда, при которой люди совместно участвуют в одном и том же или в различных, но связанных между собой процессах. В.В. Радаев выделил следующие признаки предприятия как простейшей формы кооперации:

- 1) общая цель, не сводимая к индивидуальным целям его членов;
- 2) набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- 3) система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;
- 4) наличие структуры устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство);
- 5) специфическое разделение труда между своими членами;
- 6) наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие) в делах организации [Радаев, 1997, с. 130].

Любая бизнес-модель представляет собой объект кооперации, где, подчиняясь единой цели собственника (собственников), определенным образом распределяются ресурсы, издержки и выгоды. Существуют различные формы кооперации предприятий – от простейших (аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг) до более сложных, именуемых интеграционными (картель, синдикат, траст, концерн, холдинг) и квазиинтеграционными (сеть, платформа, экосистема).

Выбор кооперационной формы и продолжительность кооперации обусловлены уровнем доверия, глубиной взаимодействия между акторами, степенью их «институциональной близости» [Boschma, 2005; Plewa et al., 2013], а также возможностью реализации инноваций. Как отмечают В. Власова и В. Рудь, «если создание отдельного изобретения и его успешная реализация могут осуществляться изолированно, то регулярная и систематическая деятельность по разработке и внедрению инноваций невозможна без кооперации» [Власова, Рудь, 2020, с. 82].

Факторы, определяющие выбор партнеров и форм взаимодействия между ними, весьма гетерогенны. К ним относятся:

- стремление к инновационному развитию, потребность в масштабных инновациях [Belderbos et al., 2004; Laursen, Salter, 2006; Wang, Chang, Shen, 2015];
- размер компании: крупные бизнесы демонстрируют большую склонность задействовать многообразные кооперационные связи [Fritsch, Lukas, 2001; Tether, 2002];
- специфика отраслевого рынка, на котором функционирует предприятие [Arranz, de Arroyabe, 2008];
- различия в институциональных и конкурентных условиях предприятий [Becker, Dietz, 2004; Kim, Vonortas, 2014; Srholec, 2015];
- интенсивность и длительность взаимодействия с партнерами, определяемая спецификой и кастомизацией производства [Lhuillery, Pfister, 2009];
- пространственная удаленность и «культурная» близость партнеров по кооперации: общее понимание контекста, единство целей и возможности оперативного обмена информацией по ходу реализации проекта [Boschma, 2005; Torre, 2008].

Разнообразие этих факторов приводит к тому, что промышленные предприятия имеют разную степень вовлеченности в кооперационные процессы (см., например, [Dahlander, 2010; Власова, Рудь, 2020]). Однако в последнее время бытует представление о том, что традиционные (жесткие) формы интеграции, представленные в первую очередь холдинговыми структурами, недостаточно эффективны по сравнению с сетевыми и платформенными бизнес-моделями.

Целью исследования является уточнение теоретических оснований, позволяющих объяснить выбор жестких форм кооперации для предприятий, обладающих определенной спецификой, – промышленных предприятий сырьевого сектора.

Для реализации цели потребовалось остановиться на ряде моментов. Во-первых, изучить генезис различных кооперационных форм в экономике. Во-вторых, выявить мотивацию к выбору тех или иных форм интеграции в различных теоретических концепциях. В-третьих, установить причины формирования холдинговых бизнес-моделей в сырьевом секторе.

Заключительная часть исследования посвящена оценке эволюционных процессов развития холдинговых структур с учетом меняющихся условий хозяйствования.

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ КООПЕРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Остановимся подробнее на вопросах теоретической эволюции развития кооперационных форм промышленных предприятий, что позволит в дальнейшем

определить специфику выбора между стратегиями мягкой и жесткой интеграции.

Самой первой формой производственной кооперации была мануфактура, под которой, как отмечал еще В.И. Ленин, «разумеется ... кооперация, основанная на разделении труда» [Ленин, 1971, с. 384].

Промышленные предприятия в их современном представлении возникли только после 1850-х гг. вследствие трех технологических прорывов: изобретения парохода, появления железных дорог и телеграфа [Милгром, Робертс, 1998, с. 299]. Это расширило границы рынков, а следовательно, заставило бизнес масштабировать свои мощности и внедрять методы массового производства. По мере продвижения индустриализации монополии местных производителей был брошен конкурентный вызов со стороны национальных и международных фирм. Предприятия отреагировали на это, отчасти проявив большую изобретательность в создании сговоров. Тресты и картели национальных производителей вступали в тайные соглашения для поддержания высоких цен [Милгром, Робертс, 1998, с. 298].

Во второй половине XX в. была введена мультидизвиональная форма организации, ставшая шаблоном для промышленных предприятий. Ее особенность заключалась в том, что управляющие, контролирующие отдельные подразделения и отвечающие за их результативность, отчитывались перед руководителями верхнего звена. Топ-менеджеры осуществляли мониторинг, контроль и координацию, а также разработку стратегии предприятия.

Растущая сложность операций в конце XX в. заставила искать новые механизмы контроля и координации подразделений. Вертикальная и горизонтальная интеграция промышленных предприятий оказалась выходом, позволяющим эффективно управлять бизнесом. По мере появления новых методов и систем управления, совершенствования транспорта и телекоммуникаций стало возможным объединять все большее число видов деятельности вместо того, чтобы закупать ресурсы на стороне, как это делалось при традиционных рыночных формах взаимоотношений.

В результате от узкой специализации гигантские фирмы перешли к мультипродуктовой бизнес-модели [Милгром, Робертс, 1998, с. 302]. Все шире осуществлялась прямая и обратная вертикальная интеграция. Инвестиционные возможности промышленных гигантов приводили к тому, что компании начали вкладываться в бизнесы, перспективные с их точки зрения, но не входящие в круг их отраслевой принадлежности. Поэтому, начиная с 1960-х гг. и по сей день основной принцип кооперации индустриальных форм бизнеса – создание транснациональных промышленных конгломератов.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБЪЯСНЕНИЮ ПРИЧИН КООПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мотивацию объединения предприятий можно объяснить с помощью ряда экономических подходов (рис. 1).

Неоклассическая экономическая теория предполагает, что рост предприятия основан на принципах возрастающей отдачи [Маршалл, 1993]. В фокусе внимания здесь оказываются производство и связанные с ним эффекты экономии от масштаба и разнообразия.

Согласно теории альтернативных издержек Ф. Визера [1992] и развитой на ее основе теории производственных возможностей, производство различных благ альтернативно друг другу в результате использования ограниченных ресурсов. Введение в научный оборот терминов «предельные издержки» и «альтернативные издержки» позволяет разрабатывать стратегии make or buy и эффективно распределять ресурсы при выборе ассортиментной политики.

В рамках теории региональной экономики прорабатывается идея эффективного территориального размещения производительных сил путем создания так называемых промышленных (производственных) комплексов [Орехова, Азаров, 2020, с. 10–11]. Причины объединения предприятий в такие комплексы: обеспеченность региона собственной материальной базой [Оводкова, 2006]; достижение оптимального экономического эффекта за счет размера территории [Бандман, 1980]; взаимодействие предприятий

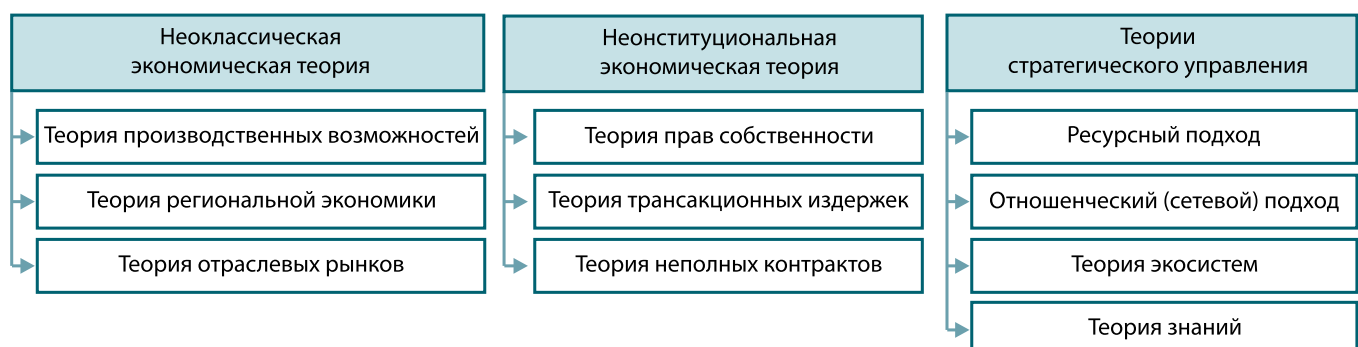


Рис. 1. Обоснование причин кооперации предприятий: теоретические подходы

Fig. 1. Reasons behind cooperation between enterprises: theoretical approaches

в экономических районах разных ступеней [Пробст, 1965]; ориентация на взаимосвязанность отраслей [Изард, 1966; Norcliffe, Kotseff, 1980]. Вопросы географической локализации цепочек знания также являются значимыми при обосновании политики «умной специализации» [Balland et al., 2019].

Термин «промышленные комплексы», широко применяемый в советской экономике, в 1990-х гг. был заменен на понятие «кластеры», под которыми понимают «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных компаний и организаций, взаимодействующих между собой...» [Шевченко, Развадовская, Ханина, 2016]. Как отмечают С.В. Орехова и Д.А. Азаров, в настоящее время появилась «другая филологическая, но не содержательная трансформация термина “промышленный комплекс” – выделение индустриальных (промышленных) парков как территориально обособленных производственных инновационных комплексов, объединенных единой концепцией, обладающих инфраструктурой, обеспечивающих близость основных транспортных узлов и рынков сбыта...» [Орехова, Азаров, 2020, с. 11].

Согласно теории отраслевых рынков, кооперационные действия – это следствие стратегий бизнеса, направленных на усиление рыночной власти [Тироль, 1996]. Цели объединения предприятий – рост конкурентных преимуществ за счет создания барьеров входа на рынок, синергия от слияний и поглощений, контроль над поставщиками и покупателями за счет вертикальных ограничений, вертикальная и горизонтальная интеграция как таковая.

Важно отметить, что теория отраслевых рынков, появившаяся в эпоху очередного витка индустриализации 1960–70-х гг., во многом объясняет рыночное поведение именно промышленных предприятий. Для сырьевых секторов промышленности характерны рыночные структуры с относительно низким уровнем прямой конкуренции. Это связано с высоким порогом минимально эффективного выпуска (МЭВ)¹ и, следовательно, малым эффективным числом фирм² на рынке. МЭВ определяется технологическими особенностями производства. В то же время промышленные рынки характеризуются наличием иностранной конкуренции. Масштаб сырьевого сектора промышленности – чаще всего глобальный, что затрудняет конкуренцию для национальных производителей.

Параллельно с неоклассическим развивается неинституциональное направление, в рамках которого исследуется проблематика обмена ресурсами и результатами деятельности между предприятиями. То есть целесообразность кооперации бизнеса

¹ МЭВ – это объем производства (сбыта), соответствующий минимуму средних издержек отрасли.

² Эффективное число фирм рынка определяется как отношение размера рынка (спроса в отрасли) к минимально эффективному выпуску.

объясняется трансакционными, а не трансформационными издержками [Орехова, Заруцкая, 2019, с. 558].

Наиболее важными для обоснования выбора форм кооперации промышленных предприятий являются теории прав собственности, трансакционных издержек и контрактов.

С точки зрения теории прав собственности интеграция существует тогда, когда объединение активов происходит на основе юридически оформленного владения собственностью на эти активы одними и теми же лицами [Шерешева, 2006]. Собственность дает индивидам дискреционные права по распоряжению ресурсами и создает основу для существования конкурентных рынков [Eucken, 1952]. Из этого, по мнению Э.Г. Фуруботна и Р. Рихтера, следует, что «на экономические решения обладателя права частной собственности воздействуют две группы факторов. Первая – дискреционная, обусловленная содержанием прав собственности. Вторая – (конкурентная) рыночная» [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 93]. Иначе говоря, в случае конкуренции за ресурсы права владения и распоряжения играют значимую роль в структуре «выгоды – издержки» субъекта рынка. Само право собственности выступает определенным ресурсом, что в различных институциональных условиях может оказаться как преимуществом, так и недостатком.

Основатель теории трансакционных издержек Р. Коуз в работе «Природа фирмы» [1995] предложил другую логику мотивации предприятий к объединению. Согласно этой логике, любой рынок представляет собой пучок контрактов, конфигурация которых обеспечивает минимизацию трансакционных издержек его участников. Размер издержек обмена выступает стимулом (или антистимулом) кооперации при принятии решения «производить или покупать» (make or buy decision) [Porpo, Zenger, 1995; Klein, 2008]. Если условия, сложившиеся в экономике, препятствуют обмену, то это ведет к снижению эффективности всех участников [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 97].

Для уменьшения трансакционных издержек, как отмечает Р. Коуз, необходимо иметь участника, общего для всех контрактов. Таким образом, принцип централизации является важным условием контрактного взаимодействия между многими сторонами.

Понимание стимулов к интеграции в теории неполных контрактов было расширено А. Алчианом и Х. Демсецем [1972]. В случаях массовой организации производства принципиально важной становится проблема измерения вклада каждого участника. Авторы утверждают, что «именно издержки измерения или установления предельных продуктов членов команды приводят к появлению новых форм организаций и процедур» [Alchian, Demsetz, 1972, p. 780].

Таким образом, «конфигурация прав собственности дает предпринимателю право контролировать результативность производственных усилий членов

команды и в то же время стимул не отлынивать от этой обязанности. Предприниматель имеет адекватную мотивацию, так как является эксклюзивным претендентом на остаточный доход фирмы» [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 412]. Развивая эту идею, Й. Барцель утверждает, что вертикальная интеграция может осуществляться с целью получения экономии на издержках, связанных с проверкой и измерением результатов труда [Barzel, 1982].

Проблема исполнения контракта наиболее полно исследована в работах О. Уильямсона, одного из основоположников теории контрактов. Трансакционные издержки, сопряженные с механизмами обеспечения гарантий, влияют на структуру управления, которую использует фирма. У «внутренней организации» есть три преимущества по сравнению с рыночными способами контрактации:

- обменивающиеся стороны имеют меньше возможностей присваивать прибыль, полученную внутри подгруппы за счет организации (системы) в целом в результате оппортунистических действий;
- можно более эффективно проводить аудиторские проверки;
- при появлении разногласий внутренняя организация имеет преимущество в урегулировании споров [Williamson, 1973].

Стимулы к владению активами определяются их специфичностью¹. Целью кооперации в таком случае будет являться обеспечение безопасности транзакционно-специфических инвестиций сторон и максимизация остаточного дохода собственников. Так, еще в 1985 г. П. Джоскоу доказал, что производство, требующее интерспецифических инвестиций в активы, вероятнее всего приведет к вертикальной интеграции [Joscow, 1985].

Поскольку специфические активы довольно часто являются труднокопируемыми, мотивация к объединению ресурсов может быть объяснена составляющим основу современного стратегического управления ресурсным подходом [Wernerfelt, 1984] и его частными направлениями, например теорией знаний [Когут, Зандер, 2004]. В рамках ресурсного подхода также постулируется жесткая форма интеграции, поскольку кооперация происходит по принципу формирования конкурентных преимуществ за счет закрытого типа инноваций.

Различия в транзакциях, определяемые правами собственности и специфичностью активов, обуславливают классификацию структур управления «рынок – гибрид – иерархия» [Уильямсон, 1996, с. 167]. Ввиду разнообразия контрактных отношений, степени автономности сторон, разного количества участников, властной асимметрии и соотношения рыночных и

институциональных механизмов координации [Орехова, 2018] количество реальных и потенциально возможных гибридных форм стремится к бесконечности.

Переход к изучению гибридных и сетевых (т. е. мягких) форм кооперации объясняется множеством рыночных и институциональных изменений. Глобализация, смешение рынков, цифровизация, автоматизация и ускорение изменений привели к усилению конкуренции на рынках. Цифровая эпоха предоставила возможности для развития открытых инноваций – расширения охвата участников, новых форм обмена ресурсами и результатами интеллектуальной деятельности, производства знания на основе синтеза действий широкого круга разнообразных, независимых друг от друга и нескоординированных субъектов с использованием больших данных [Дементьев, 2019, с. 367].

Переход от внутрифирменных жесткоиерархических к сетевым взаимодействиям актуален для наукоемких или высокотехнологичных отраслей, конкурентные преимущества которых основаны на инновациях [Ozcan, Eisenhardt, 2009; Fjeldstad et al., 2012; Rowley, Behrens, Krackhardt, 2000]. Однако, как отмечает В.Е. Дементьев, «инвестируя в специфические активы, участник сети рискует стать объектом манипулирования со стороны партнеров...» [2019, с. 370]. С учетом специфики деятельности промышленных предприятий данный аспект пересекается с теорией отраслевых рынков и объясняет, почему индустриальные бизнесы стремятся сосредоточить права собственности в едином центре, создавая жесткую форму кооперации.

Наибольшее распространение среди сетевых форм организации взаимодействия участников рынка на сегодняшний день имеют так называемые экосистемы, которые подразделяются на промышленные, цифровые, инновационные и бизнес-экосистемы [Pilinkiene, Maciulis, 2014]. Главными принципами формирования промышленной экосистемы выступают критерии оптимизации потребления энергии и вовлечения новых материалов в производственный процесс, увеличения доли использованного вторичного сырья с целью сохранения окружающей среды и, как следствие, устойчивого развития участников экосистемы. В связи с этим промышленные экосистемы нередко ассоциируются с терминами «промышленный симбиоз», «промышленная экология», «экономика замкнутого цикла» [Орехова, Азаров, 2020, с. 13].

Сравнительный анализ жесткой и мягкой форм кооперации предприятий (табл. 1) иллюстрирует наличие множества схожих причин для объединения, основанных прежде всего на взаимной ресурсной зависимости участников взаимодействия и усилении контроля над ресурсами природно-сырьевого характера.

¹ Согласно теории контрактов, специфические активы – это те, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери их потенциала.

Таблица 1 – Сравнительный анализ форм кооперации предприятий
Table 1 – Comparative analysis of the forms of enterprises cooperation

Признак для сравнения	Формы кооперации	
	жесткие	мягкие
Ключевой способ координации	Единая собственность: • право на физическое пользование ресурсом; • право на присвоение дохода; • полномочия управления, включая отчуждение	Единые экономические интересы (цели)
Причины для интеграции	Взаимная зависимость от ресурсов. Комплементарность технологий	
	Право собственности как ресурс. Снижение транзакционных издержек. Получение традиционных эффектов (количество покупателей ограничено). Слабая институциональная среда	Бизнес-модель как конкурентное преимущество (труднокопируемый ресурс). Высокий уровень доверия между участниками взаимодействия. Получение сетевых эффектов (количество участников не ограничено). Высококонкурентная среда
Степень централизации	Высокая	Любая
Степень формализации	Высокая	Любая
Типы контрактов	Классические и неоклассические	Отношенческие, в том числе самовыполняющиеся
Вид инноваций	Закрываются	Преимущественно открытые
Примеры бизнес-моделей	Картель, синдикат, трест, холдинг	Сеть, цепь создания стоимости, платформа, экосистема

ПРИЧИНЫ ВЫБОРА ЖЕСТКИХ ФОРМ КООПЕРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА

Среди промышленных предприятий наблюдается ограниченность использования мягких форм интеграции. Исследователи продемонстрировали, что лишь около 10 % инновационных предприятий обрабатывающей промышленности сочетают проактивную культуру открытости и развернутую кооперационную стратегию [Kratzer, Meissner, Roud, 2017].

Анализ холдинговых структур и финансово-промышленных групп получил существенное развитие в работах экономистов [Greenhut, Ohta, 1979; Joscow, 1985; Tirole, 1994]. В России интерес к изучению проблем холдингов и выгод от их функционирования возник в 1990-х гг. [Винслав и др., 1998; Дубровский, 2001; Долгопятова, 2004; Авдашева, 2007] ввиду неопределенности внешних условий и слабой развитости рыночных отношений. Исследователи предлагают связать параметры окружения и выбор оптимальной формы организации [Davis, Eisenhardt, Bingham, 2009]. Экономическая среда, которая характеризуется непредсказуемостью, может оправдывать высокий уровень централизации управленческих решений. Таким образом обеспечивается быстрое маневрирование ресурсами при форсмажорных обстоятельствах, тогда как при децентрализованной координации действий поиски

согласованных решений могут затормозить перераспределение ресурсов [Дементьев, 2019, с. 374].

Вопрос реализации продукции и рынков сбыта также является принципиальным для структур, бизнес-модель которых предполагает изначально высокий порог минимально эффективного выпуска. Если экономически целесообразно выпускать крупные партии, объем поставок конкретному заказчику также должен быть существенным. В условиях кризиса нельзя «остановить» производство быстро, а иногда (например, в случае производства стали) сделать это в принципе невозможно.

Особенности организации бизнес-процессов по горизонтали и по вертикали, в частности узкоспециализированный, портфельный спрос, а также своеобразии экономических связей между предприятиями породили в некоторых отраслях явление структурной монополии. Это сосредоточение выпуска на одном предприятии или небольшом числе предприятий, проводящих сходную политику на рынке, которое технологически более эффективно, чем производство во множестве сравнительно небольших фирм [Розанова, 2014, с. 622].

Н.М. Розанова отмечает также, что в России картельные соглашения характерны для тех отраслей, где экономические агенты наиболее склонны к сохранению длительных стабильных отношений с партнерами. Такая склонность зависит прежде всего от

особенностей самого производства: чем дольше производственный цикл, тем в большей степени предприятия нуждаются в координации усилий в течение длительного периода времени и тем сильнее будут стимулы к интеграции [Розанова, 2014, с. 627]. Все это дает дополнительные аргументы в пользу выбора жестких форм интеграции.

Кроме того, предприятия сырьевого сектора – это всегда циклический бизнес. Циклы их развития увязываются с развитием новых технологических укладов и экономическими кризисами. Соответственно, можно наблюдать существенную зависимость эффективности таких бизнесов от спроса, обусловленного циклическостью мирового рынка.

На промышленных предприятиях сырьевого сектора доступ к сырью – это ключевое конкурентное преимущество. С другой стороны, контроль над сырьем является основной проблемой таких бизнес-моделей, поскольку наблюдается:

- зависимость от поставщиков сырья с точки зрения объемов поставки;
- зависимость от мировых цен на сырье. На протяжении новейшей истории России можно наблюдать подъемы и падения экономических показателей промышленного производства, связанного исключительно с мировой конъюнктурой цен на металлы, энергоносители и другие природные ресурсы;
- специфика переработки сырья предполагает существенные инвестиции в основные средства, серьезные капитальные вложения в оборудование и промышленную инфраструктуру, наличие широкой линейки специфических и интерспецифических активов, которые создают ценность только для этого предприятия.

Также существует стереотипное представление о том, что производство в данном секторе экономики довольно стандартизировано и не требует регулярных вложений в R&D, поскольку производственные технологии давно известны, а сами компании сложно

отнести к высокотехнологичным. На практике крупные промышленные предприятия, сталкиваясь с международной конкуренцией и циклическостью, но при этом обладая значительными финансовыми возможностями, активно инвестируют в перевооружение, новые технологии производства и управления, имеют свои обучающие и консалтинговые центры. Аккумуляция и передача знаний в производствах полного цикла является сложнейшей управленческой задачей для таких корпораций. С учетом российской проблематики защита инвестиций также становится ключевым фактором выбора жесткой формы кооперации.

В то же время именно крупные игроки в большей степени подвержены государственному регулированию, в том числе со стороны государств, принимающих протекционистские меры в пользу своих производителей. Санкции, вопросы социальной и экологической ответственности, антимонопольное регулирование – вот основные проблемы, с которыми сталкиваются крупные промышленники.

В целом тенденция к росту слияний и поглощений дополнительно усиливается государственной стратегией укрупнения отраслей путем создания объединенных отраслевых корпораций. При этом принимается за аксиому, что формирование крупных интегрированных структур повышает устойчивость реального сектора экономики, создает предпосылки для оптимизации материальных и финансовых потоков, облегчает борьбу за внешние рынки [Шерешева, 2010, с. 50].

Таким образом, специфика индустриальной бизнес-модели, реализуемой в сырьевом секторе, делает целесообразным использование жестких кооперационных форм, в частности холдинговых структур. Наиболее точно данный феномен поясняют теория отраслевых рынков, неинституциональные экономические теории и теория производственных возможностей (рис. 2).



Рис. 2. Основания выбора холдинговой формы кооперации промышленными предприятиями сырьевого сектора
 Fig. 2. Reasons for choosing holding structure as a form of cooperation between enterprises in the natural resources sector

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: ОСТАНУТСЯ ЛИ ХОЛДИНГОВЫЕ СТРУКТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ

Вопрос выбора холдинга чаще всего рассматривается в сопоставлении с выбором форм мягкой интеграции. Вместе с тем холдинговые структуры могут иметь различный каркас, основанный на горизонтальном, вертикальном или конгломератном взаимодействии предприятий-участников. Мотивация к предпочтению той или иной формы интеграции при этом различна (табл. 2).

Следует отметить, что, несмотря на кажущийся тотальный контроль цепочки создания ценности в холдинговых структурах, эти структуры все же выстроены в одном отраслевом поле (как в случае горизонтальной, так и в случае вертикальной интеграции). В то же время в годы циклического подъема таким компаниям удается аккумулировать значительные финансовые ресурсы. Данный факт в совокупности с пониманием рисков зависимости от развития одной отрасли и в

Таблица 2 – Виды холдинговых структур
Table 2 – Types of holding structures

Виды структур	Сущность	Преимущества	Недостатки
Горизонтальная	Выпуск в рамках одной фирмы продукции разного рода, связанной технологически	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экспансия рынка и метод проникновения на новые рынки. 2. Эксплуатация комплементарности ресурсов, получение эффектов от масштаба и разнообразия. 3. Затратные и маркетинговые преимущества из-за развития узкой компетенции. 4. Снижение рисков банкротства за счет работы в разных сегментах 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проблема асимметрии информации при принятии решений. 2. Различия в стимулах владельцев разных бизнес-процессов, структур и подразделений – проблемы внутренней координации. 3. Проблемы роста издержек на измерение и распределение результатов разных подразделений компании, конкуренция из-за ренты. 4. Конфликты корпоративных культур или рост издержек влияния
Вертикальная	Соединение в рамках одной фирмы последовательных стадий производства товара: 1) прямой (интеграция вперед, или интеграция продукта); 2) обратной (интеграция назад, или интеграция ресурса)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Улучшение координации при передаче высокоспециализированных продуктов по цепочке создания стоимости. 2. Защита специфических инвестиций (в первую очередь на обучение и создание организационного капитала) при передаче знаний и других нематериальных активов. 3. Легкость внедрения новых продуктов или нового дизайна, поскольку его создание контролируется по всей цепочке создания ценности. 4. Планирование поставок по всей цепочке создания ценности. 5. Монополизация рынков товаров и сырья, создание барьеров входа для других игроков рынка. Защита от шантажа поставщиков специфических ресурсов. 6. Возможность ценовой дискриминации и доминирования на рынке. 7. Простота управления за счет ограниченного количества претендентов на остаточный доход и концентрации собственности. 8. Снижение рисков в случае неопределенности среды и условий заключения внешних контрактов. 9. Диверсификация по вертикали и работа на разные рынки (сырья и конечного продукта). Нейтрализация рисков на рынке промежуточной продукции или неопределенного спроса. Решение проблемы двойной надбавки, когда рынки промежуточной и конечной продукции являются рынками несовершенной конкуренции. 10. Уменьшение налогов (НДС). 11. Упрощение логистики (внутренних потоков), которое сокращает сроки хранения и длительность оборачиваемости оборотных средств. 12. Снижение морального ущерба производителя (возможность установить большую торговую наценку, так как производитель является продавцом) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Различия в стимулах владельцев разных бизнес-процессов, структур и подразделений – проблемы внутренней координации. 2. Стимулы управляющих подразделений априори ниже, чем стимулы собственников независимых фирм, что может снизить результативность бизнеса. 3. Рост внутрифирменных транзакций, поскольку основные обмены преимущественно внутренние. 4. Проблема двойной маргинализации при управлении трансфертными ценами (термин П. Милгрота, Дж. Робертса [1999, с. 325]). 5. Высокие затраты на слияние и поглощение, т. е. само создание вертикально-интегрированной структуры. 6. Конфликты корпоративных культур или рост издержек влияния. 7. Проблемы антимонопольного регулирования. 8. Рост совокупных издержек производства, в том числе на устранение технологической и организационной неэффективности, так как должно быть соответствие МЭВ на всех стадиях производства

Окончание табл. 2
Table 2 (concluded)

Виды структур	Сущность	Преимущества	Недостатки
Конгломерат	Объединение фирм, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных, не связанных между собой отраслях экономики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение рисков за счет диверсификации рынков и продукции. 2. Использование принципа «дойной коровы» для экспансии на другие рынки. 3. Доступ к финансированию за счет создания внутреннего рынка капитала 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Различия в стимулах владельцев разных бизнес-процессов, структур и подразделений – проблемы внутренней координации. 2. Проблемы роста издержек на измерение и распределение результатов разных подразделений компании, конкуренция из-за ренты. 3. Конфликты корпоративных культур или рост издержек влияния. 4. Риск размывания бренда

целом тренда на смешение отраслей ведет к тому, что собственники промышленных групп часто принимают решения диверсифицировать бизнес без снижения контроля над собственностью. Это приводит к созданию конгломератных холдинговых структур.

Такие структуры имеют мультиотраслевой характер объединения, основанный на специализации и комплементарности и/или удовлетворении единой системы потребностей. В структуру такого комплекса входят не только производственные предприятия, но и инфраструктурные объекты [Орехова, Азаров, 2020].

Современные холдинговые структуры в России отличаются иным качеством и, кроме мультиотраслевого характера, имеют следующие характерные черты:

- институциональный характер объединения, поскольку централизация предполагает создание формальных регламентов, подкрепленных жестким инфорсментом, основанным на правах собственности;
- полисубъектный характер управления, предполагающий, что вектор развития промышленной группы

во многом зависит от интересов стейкхолдеров. Текущие реалии таковы, что крупные холдинговые структуры являются центром сосредоточения социально значимых мероприятий, серьезно влияют на экологию и территории размещения производств;

- инновационность и применение передовых промышленных технологий, основанные на создании внутренних научных центров, управлении знаниями и данными;

- внутрифирменное использование элементов сетевых отношений, которое во многом зависит от корпоративной культуры.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что холдинговые структуры как наиболее яркие представители жесткой формы кооперации эволюционируют вместе с экономической системой, приобретая положительные качества мягких форм кооперации, но при этом сохраняя жесткий контроль над ресурсами за счет централизованного управления собственностью. ■

Источники

- Авдашева С.Б. (2007). Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. № 1. С. 98–112.
- Бандман М.К. (1980). Территориально-производственные комплексы. Новосибирск: Наука.
- Визер Ф. (1992). Проблема вменения дохода // Теория общественного хозяйства. Москва: Экономика.
- Винслав Ю.Б., Деметьев В.Е., Мелентьев А.Ю., Якутин Ю.В. (1998). Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. № 11–12. С. 27–41.
- Власова В., Рудь В. (2020). Кооперационные стратегии предприятий в эпоху открытых инноваций: пространственные и временные аспекты // Форсайт. Т. 14, №4. С. 80–94.
- Деметьев В.Е. (2019). Жизнеспособность иерархических организаций в условиях изменчивости экономической среды // Российский журнал менеджмента. № 17 (3). С. 367–386.
- Долгопятова Т.Г. (2004). Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. № 2. С. 3–26.
- Дубровский В.Ж. (2001). Теоретико-методологические основы адаптационных изменений структуры производственной организации: дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург.
- Изард У. (1966). Методы регионального анализа. Москва: Прогресс.
- Когут Б., Зандер У. (2004). Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологии // Российский журнал менеджмента. № 2. С. 121–140.
- Коуз Р.Г. (1995). Природа фирмы // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. Санкт-Петербург: Экономическая школа. С. 11–32.

- Ленин В.И. (1971). Развитие капитализма в России // Полное собрание сочинений. Т. 3. Москва: Издательство политической литературы.
- Маршалл А. (1993). Принципы экономической науки. Москва. Кн. 4.
- Милгром П., Робертс Дж. (1999). Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т. 2. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- Оводкова Т.А. (2006). Роль промышленной политики в развитии современной экономики России: дис. ... канд. экон. наук. Тамбов.
- Орехова С.В., Азаров Д.А. (2020). Промышленный комплекс: эволюция исследовательской программы // *Journal of New Economy*. Т. 21, № 2. С. 5–23. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-2-1.
- Орехова С.В., Заруцкая В.С. (2019). Интеграция бизнеса: эволюция подходов и новая методология // *Журнал экономической теории*. Т. 16. № 3. С. 554–574. http://www.uiec.ru/content/zhurnal2019/JET_3/21iOrehova.pdf.
- Орехова С.В. (2018). Формирование методологии устойчивого развития металлургического предприятия на основе ресурсно-институционального подхода: дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург.
- Пробст А.Е. (1965). Эффективность территориальной организации производства. Москва: Мысль.
- Радаев В.В. (1997). Экономическая социология. Москва: Аспект Пресс.
- Розанова Н.М. (2014). Теория отраслевых рынков. Москва: Юрайт.
- Тироль Ж. (1996). Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета.
- Шевченко И.К., Развадовская Ю.В., Ханина А.В. (2016). Кластер как институт реиндустриализации территориально-отраслевых комплексов // *Journal of Economic Regulation*. Т. 7, № 1. С. 74–83.
- Шерешева М.Ю. (2006). Межорганизационные сети в системе форм функционирования отраслевых рынков: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Москва.
- Шерешева М.Ю. (2010). Формы сетевого взаимодействия компаний: учебное пособие. Москва: Издательский дом ГУ-ВШЭ.
- Уильямсон О.И. (1996). Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация»: пер. с англ. Санкт-Петербург: Лениздат.
- Alchian A.A., Demsetz H. (1972). Production, Information cost, and economic organization. *The American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777–795.
- Arranz N., de Arroyabe J.C.F. (2008). The choice of partners in R&D cooperation: An empirical analysis of Spanish firms. *Technovation*, vol. 28, no. 1–2, pp. 88–100. DOI: 10.1016/j.technovation.2007.07.006.
- Balland P.A., Boschma R., Crespo J., Rigby D.L. (2019). Smart specialization policy in the European Union: Relatedness, knowledge complexity and regional diversification. *Regional Studies*, vol. 53, no. 9, pp. 1252–1268. <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1437900>.
- Barzel Y. (1982). Measurement cost and the organization of markets. *Journal of Law and Economics*, no. 25, pp. 27–48.
- Becker W., Dietz J. (2004). R&D cooperation and innovation activities of firms – evidence for the German manufacturing industry. *Research Policy*, vol. 33, no. 2, pp. 209–223. DOI: 10.1016/j.respol.2003.07.003.
- Belderbos R., Carree M., Diederer B., Lokshin B., Veugelers R. (2004). Heterogeneity in R&D cooperation strategies. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 22, no. 8–9, pp. 1237–1263.
- Boschma R. (2005). Proximity and innovation: A critical assessment. *Regional Studies*, vol. 39, no. 1, pp. 61–74. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320887>.
- Dahlander L., Gann D.M. (2010). How open is innovation? *Research Policy*, vol. 39, no. 6, pp. 699–709. DOI: 10.1016/j.respol.2010.01.013.
- Davis J.P., Eisenhardt K.M., Bingham C.B. (2009). Optimal structure, market dynamism, and the strategy of simple rules. *Administrative Science Quarterly*, vol. 54, no. 3, pp. 413–452. <https://doi.org/10.2189/asqu.2009.54.3.413>.
- Eucken W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Fjeldstad Ø.D., Snow C.C., Miles R.E., Lettl C. (2012). The architecture of collaboration. *Strategic Management Journal*, vol. 33, no. 6, pp. 734–750. <https://doi.org/10.1002/smj.1968>.
- Fritsch M., Lukas R. (2001). Who cooperates on R&D? *Research Policy*, vol. 30, no. 2, pp. 297–312. DOI: 10.1016/S0048-7333(99)00115-8.
- Greenhut M.L., Ohta H. (1979). Vertical integration of successive oligopolists. *The American Economic Review*, vol. 69, no. 1, pp. 137–141.
- Joscow P.L. (1985). Vertical integration and long-term contracts: The case of coal-burning electric generating plants. *Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 1, pp. 33–80. DOI: 10.1093/oxfordjournals.jleo.a036889.
- Kim Y., Vonortas N.S. (2014). Cooperation in the formative years: Evidence from small enterprises in Europe. *European Management Journal*, vol. 32, no. 5, pp. 795–805.
- Klein P. (2008). The make-or-buy decision: Lessons from empirical studies (pp. 435–464). *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin: Springer-Verla.
- Kratzer J., Meissner D., Roud, V. (2017). Open innovation and company culture: Internal openness makes the difference. *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 119, pp. 128–138. DOI: 10.1016/j.techfore.2017.03.022.

- Laursen K., Salter A. (2006). Open for innovation: The role of openness in explaining innovation performance among UK manufacturing firms. *Strategic Management Journal*, vol. 27, no. 2, pp. 131–150. DOI: 10.1002/smj.507.
- Lhuillery S., Pfister E. (2009). R&D cooperation and failures in innovation projects: Empirical evidence from French CIS data. *Research Policy*, vol. 38, no. 1, pp. 45–57. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.09.002>.
- Norcliffe G.B., Kotseff L.E. (1980). Local industrial complexes in Ontario. *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 70, pp. 68–79. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1980.tb01298.x>.
- Ozcan C.P., Eisenhardt K.M. (2009). Origin of alliance portfolios: Entrepreneurs, network strategies, and firm performance. *Academy of Management Journal*, vol. 52, no. 2, pp. 246–279. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.37308021>.
- Pilinkiene V., Maciulis P. (2014). Comparison of different ecosystem analogies: The main economic determinants and levels of impact. *Procedia-social and Behavioral Sciences*, vol. 156, pp. 365–370. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.11.204.
- Plewa C., Korff N., Baaken T., Macpherson G. (2013). University–industry linkage evolution: An empirical investigation of relational success factors. *R&D Management*, vol. 43, no. 4, pp. 365–380. <https://doi.org/10.1111/radm.12021>.
- Poppo L., Zenger T. (1995). Opportunism, routines and boundary choices: A comparative test of transaction cost and resource-based explanations for make-or-buy decisions. *Academy of Management Journal*. Best-Paper Proceeding, pp. 42–46.
- Rowley T.J., Behrens D., Krackhardt D. (2000). Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal*, vol. 21, no. 3, pp. 369–386.
- Srholec M. (2015). Understanding the diversity of cooperation on innovation across countries: Multilevel evidence from Europe. *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 24, no. 1–2, pp. 159–182. <https://doi.org/10.1080/10438599.2014.897864>.
- Tether B.S. (2002). Who cooperates for innovation, and why: An empirical analysis. *Research Policy*, vol. 31, no. 6, pp. 947–967. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00172-X](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00172-X).
- Tirole J. (1994). *The theory of industrial organization*. MIT Press.
- Torre A. (2008). On the role played by temporary geographical proximity in knowledge transmission. *Regional Studies*, vol. 42, no. 6, pp. 869–889. <https://doi.org/10.1080/00343400801922814>.
- Wang C.H., Chang C.H., Shen G.C. (2015). The effect of inbound open innovation on firm performance: Evidence from high-tech industry. *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 99, pp. 222–230. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.07.006>.
- Wernerfelt B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, vol. 2, no. 2, pp. 171–180.
- Williamson O.E. (1973). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.

References

- Avdasheva S.B. (2007). Rossiyskie kholdingi: novye empiricheskie svidetel'stva [Russian holdings: New empirical evidence]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1, pp. 98–112.
- Bandman M.K. (1980). *Territorial'no-proizvodstvennye komplekсы* [Territorial production complexes]. Novosibirsk: Nauka.
- Vizer F. (1992). Problema vmeneniya dokhoda [The problem of imputation of income]. In *Teoriya obshchestvennoy khozyaystva* [Theory of social economy]. Moscow: Ekonomika.
- Vinlav Yu.B., Demytyev V.E., Melentyev A.Yu., Yakutin Yu.V. (1998). Razvitie integrirovannykh korporativnykh struktur v Rossii [Development of integrated corporate structures in Russia]. *Rossiyskiy ekonomicheskiy zhurnal – Russian Economic Journal*, no. 11–12, pp. 27–41.
- Vlasova V., Rud V. (2020). Kooperatsionnye strategii predpriyatiy v epokhu otkrytykh innovatsiy: prostranstvennye i vremennyye aspekty [Cooperative strategies in the age of open innovation: Choice of partners, geography and duration]. *Foresight and STI Governance*, vol. 14, no 4, pp. 80–94. DOI: 10.17323/2500-2597.2020.4.80.94.
- Demytyev V.E. (2019). Zhiznesposobnost' ierarkhicheskikh organizatsiy v usloviyakh izmenchivosti ekonomicheskoy sredy [Viability of hierarchical organizations under variability of economic environment]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta – Russian Management Journal*, vol. 17, no. 3, pp. 367–386. DOI: <https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.304>.
- Dolgopyatova T.G. (2004). Sobstvennost' i korporativnyy kontrol' v rossiyskikh kompaniyakh v usloviyakh aktivizatsii integratsionnykh protsessov [Property and corporate control in Russian companies in the context of intensified integration processes]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta – Russian Management Journal*, no. 2, pp. 3–26.
- Dubrovskiy V.Zh. (2001). *Teoretiko-metodologicheskie osnovy adaptatsionnykh izmeneniy struktury proizvodstvennoy organizatsii: dis. d-ra ekon. nauk* [Theoretical and methodological foundations of adaptive changes in the structure of a production organization. Dr. econ. sci. diss.]. Ekaterinburg.
- Izard U. (1966). *Metody regional'nogo analiza* [Regional analysis methods]. Moscow: Progress.
- Kogut B., Zander U. (2004). Znaniya firmy, kombinatsionnye sposobnosti i replikatsiya tekhnologii [Knowledge of the firm, combinational abilities and replication of technology]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta – Russian Management Journal*, no. 2, pp. 121–140.
- Coase R. (1995). *The nature of the firm* (Russ. ed.: Priroda firmy (pp. 11–32). In V.M. Galperin (ed.). *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Teoriya firmy*. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola.).
- Lenin V.I. (1971). *Razvitie kapitalizma v Rossii* [The development of capitalism in Russia]. Complete collection of works. Vol. 3. Moscow: Izdatel'stvo politicheskoy literatury.
- Marshall A. (1993). *Principles of economics* (Russ. ed.: Printsipy ekonomicheskoy nauki. Moscow. Vol. 4).
- Milgrom P., Roberts J. (1999). *Economics, organization and management* (Russ. ed.: Ekonomika, organizatsiya i menedzhment. Vol. 2. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola).

- Ovodkova T.A. (2006). *Rol' promyshlennoy politiki v razvitiy sovremennoy ekonomiki Rossii: dis. kand. ekon. nauk* [The role of industrial policy in the development of the modern economy of Russia. Cand. econ. sci. diss.]. Tambov.
- Orekhova S.V., Azarov D.A. (2020). Promyshlennyy kompleks: evolyutsiya issledovatel'skoy programmy [Industrial complex: Evolution of a research programme]. *Journal of New Economy*, vol. 21, no. 2, pp. 5–23. DOI: 10.29141/2658-5081-2020-21-2-1.
- Orekhova S.V., Zarutskaya V.S. (2019). Integratsiya biznesa: evolyutsiya podkhodov i novaya metodologiya [Business integration: The evolution of approaches and new methodology]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii – Russian Journal of Economic Theory*, vol. 16, no. 3, pp. 554–574. DOI: 10.31063/2073-6517/2019.16-3.21.
- Orekhova S.V. (2018). *Formirovanie metodologii ustoychivogo razvitiya metallurgicheskogo predpriyatiya na osnove resursno-institutsional'nogo podkhoda: dis. d-ra ekon. nauk* [Formation of a methodology for sustainable development of a metallurgical enterprise based on the resource-institutional approach. Dr. econ. sci. diss.]. Ekaterinburg.
- Probst A.E. (1965). *Effektivnost' territorial'noy organizatsii proizvodstva* [The effectiveness of the territorial organization of production]. Moscow: Mysl'.
- Radaev V.V. (1997). *Ekonomicheskaya sotsiologiya* [Economic sociology]. Moscow: Aspekt Press.
- Roanova N.M. (2014). *Teoriya otraslevykh rynkov* [Industrial organization theory]. Moscow: Yurayt.
- Tirole J. (1996). *Market power and regulation* (Russ. ed.: Rynki i rynochnaya vlast': teoriya organizatsii promyshlennosti. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola).
- Furubotn E.G., Richter R. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics* (Russ. ed.: Instituty i ekonomicheskaya teoriya: Dostizheniya novoy institutsional'noy ekonomicheskoy teorii. Saint Petersburg: SPSU Publishing house).
- Shevchenko I.K., Razvadovskaya Yu.V., Khanina A.V. (2016). Klaster kak institut reindustrializatsii territorial'no-otraslevykh kompleksov [Cluster as the institute of reindustrialization territorial and industrial complexes]. *Journal of Economic Regulation*, vol. 7, no. 1, pp. 74–83. DOI: 10.17835/2078-5429.2016.7.1.074-083.
- Sheresheva M.Yu. (2006). *Mezhorganizatsionnye seti v sisteme form funktsionirovaniya otraslevykh rynkov: avtoref. dis. d-ra ekon. nauk* [Interorganizational networks in the system of forms of sectoral markets functioning. Abstract of Dr. econ. sci. diss.]. Moscow.
- Sheresheva M.Yu. (2010). *Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy* [Forms of network interaction of companies]. Moscow: HSE Publishing house.
- Williamson O.E. (1996). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting* (Russ. ed.: Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, «otnoshencheskaya kontraktatsiya». Saint Petersburg: Lenizdat).
- Alchian A.A., Demsetz H. (1972). Production, Information cost, and economic organization. *The American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777–795.
- Arranz N., de Arroyabe J.C.F. (2008). The choice of partners in R&D cooperation: An empirical analysis of Spanish firms. *Technovation*, vol. 28, no. 1–2, pp. 88–100. DOI: 10.1016/j.technovation.2007.07.006.
- Balland P.A., Boschma R., Crespo J., Rigby D.L. (2019). Smart specialization policy in the European Union: Relatedness, knowledge complexity and regional diversification. *Regional Studies*, vol. 53, no. 9, pp. 1252–1268. <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1437900>.
- Barzel Y. (1982). Measurement cost and the organization of markets. *Journal of Law and Economics*, no. 25, pp. 27–48.
- Becker W., Dietz J. (2004). R&D cooperation and innovation activities of firms – evidence for the German manufacturing industry. *Research Policy*, vol. 33, no. 2, pp. 209–223. DOI: 10.1016/j.respol.2003.07.003.
- Belderbos R., Carree M., Diederer B., Lokshin B., Veugelers R. (2004). Heterogeneity in R&D cooperation strategies. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 22, no. 8–9, pp. 1237–1263.
- Boschma R. (2005). Proximity and innovation: A critical assessment. *Regional Studies*, vol. 39, no. 1, pp. 61–74. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320887>.
- Dahlander L., Gann D.M. (2010). How open is innovation? *Research Policy*, vol. 39, no. 6, pp. 699–709. DOI: 10.1016/j.respol.2010.01.013.
- Davis J.P., Eisenhardt K.M., Bingham C.B. (2009). Optimal structure, market dynamism, and the strategy of simple rules. *Administrative Science Quarterly*, vol. 54, no. 3, pp. 413–452. <https://doi.org/10.2189/asqu.2009.54.3.413>.
- Eucken W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Fjeldstad Ø.D., Snow C.C., Miles R.E., Lettl C. (2012). The architecture of collaboration. *Strategic Management Journal*, vol. 33, no. 6, pp. 734–750. <https://doi.org/10.1002/smj.1968>.
- Fritsch M., Lukas R. (2001). Who cooperates on R&D? *Research Policy*, vol. 30, no. 2, pp. 297–312. DOI: 10.1016/S0048-7333(99)00115-8.
- Greenhut M.L., Ohta H. (1979). Vertical integration of successive oligopolists. *The American Economic Review*, vol. 69, no. 1, pp. 137–141.
- Joscow P.L. (1985). Vertical integration and long-term contracts: The case of coal-burning electric generating plants. *Journal of Law, Economics, and Organization*, no. 1, pp. 33–80. DOI: 10.1093/oxfordjournals.jleo.a036889.
- Kim Y., Vonortas N.S. (2014). Cooperation in the formative years: Evidence from small enterprises in Europe. *European Management Journal*, vol. 32, no. 5, pp. 795–805.
- Klein P. (2008). The make-or-buy decision: Lessons from empirical studies (pp. 435–464). *Handbook of New Institutional Economics*. Berlin: Springer-Verla.
- Kratzer J., Meissner D., Roud, V. (2017). Open innovation and company culture: Internal openness makes the difference. *Techno-*

- logical Forecasting and Social Change*, vol. 119, pp. 128–138. DOI: 10.1016/j.techfore.2017.03.022.
- Laursen K., Salter A. (2006). Open for innovation: The role of openness in explaining innovation performance among UK manufacturing firms. *Strategic Management Journal*, vol. 27, no. 2, pp. 131–150. DOI: 10.1002/smj.507.
- Lhuillery S., Pfister E. (2009). R&D cooperation and failures in innovation projects: Empirical evidence from French CIS data. *Research Policy*, vol. 38, no. 1, pp. 45–57. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.09.002>.
- Norcliffe G.B., Kotseff L.E. (1980). Local industrial complexes in Ontario. *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 70, pp. 68–79. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1980.tb01298.x>.
- Ozcan C.P., Eisenhardt K.M. (2009). Origin of alliance portfolios: Entrepreneurs, network strategies, and firm performance. *Academy of Management Journal*, vol. 52, no. 2, pp. 246–279. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.37308021>.
- Pilinkiene V., Maciulis P. (2014). Comparison of different ecosystem analogies: The main economic determinants and levels of impact. *Procedia-social and Behavioral Sciences*, vol. 156, pp. 365–370. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.11.204.
- Plewa C., Korff N., Baaken T., Macpherson G. (2013). University–industry linkage evolution: An empirical investigation of relational success factors. *R&D Management*, vol. 43, no. 4, pp. 365–380. <https://doi.org/10.1111/radm.12021>.
- Poppo L., Zenger T. (1995). Opportunism, routines and boundary choices: A comparative test of transaction cost and resource-based explanations for make-or-buy decisions. *Academy of Management Journal*. Best-Paper Proceeding, pp. 42–46.
- Rowley T.J., Behrens D., Krackhardt D. (2000). Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal*, vol. 21, no. 3, pp. 369–386.
- Srholec M. (2015). Understanding the diversity of cooperation on innovation across countries: Multilevel evidence from Europe. *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 24, no. 1–2, pp. 159–182. <https://doi.org/10.1080/10438599.2014.897864>.
- Tether B.S. (2002). Who cooperates for innovation, and why: An empirical analysis. *Research Policy*, vol. 31, no. 6, pp. 947–967. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00172-X](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00172-X).
- Tirole J. (1994). *The theory of industrial organization*. MIT Press.
- Torre A. (2008). On the role played by temporary geographical proximity in knowledge transmission. *Regional Studies*, vol. 42, no. 6, pp. 869–889. <https://doi.org/10.1080/00343400801922814>.
- Wang C.H., Chang C.H., Shen G.C. (2015). The effect of inbound open innovation on firm performance: Evidence from high-tech industry. *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 99, pp. 222–230. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.07.006>.
- Wernerfelt B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, vol. 2, no. 2, pp. 171–180.
- Williamson O.E. (1973). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.

Информация об авторе

Information about the author

Бутакров Иван Александрович

Ivan A. Butakov

Главный бухгалтер дивизиона «Сталь». ООО «УГМК-Сталь» (624097, РФ, Свердловская область, г. Верхняя Пышма, пр-т Успенский, 125); аспирант кафедры экономики предприятий. Уральский государственный экономический университет (620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45). E-mail: butakov@steel.ugmk.com.

Chief accountant. ООО UMMC-Steel (125 Uspensky Ave., Verkhnyaya Pyshma, Sverdlovsk oblast, 624097, Russia); Postgraduate of Enterprises Economics Dept. Ural State University of Economics (62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Ekaterinburg, 620144, Russia). E-mail: butakov@steel.ugmk.com.