

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОУ «ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

---

---

# **Социально-экономические и правовые проблемы развития территориально-производственных систем**

**ЕЖЕГОДНИК**

**Выпуск 4**

Волгоград  
2005

ББК 65.049(2)8я53  
С69

Главный редактор — д. с. н., доц. Г.Ф. Ушамирская

**Редакционная коллегия:**

Р.П. Харебава, д. э. н., проф. (зам. гл. ред.); О.А. Ломовцева, д. э. н., проф.;  
М.К. Старовойтов; д. э. н., проф.; В.Н. Медведенко, к. э. н., доц.;  
А.Д. Клубис, к. п. н., доц.; П.В. Анисимов, д. ю. н., проф.;  
А.В. Борисенко, к. ю. н.; М.Т. Аширбекова, к. ю. н., доц.;  
Н.А. Малий, к. э. н., доц. (отв. секретарь); А.А. Вакарев, к. э. н., доц.

Социально-экономические и правовые проблемы развития территориально-  
С69 производственных систем [Текст] : ежегодник. Вып. 4 / гл. ред. Г. Ф. Ушамирская ; редкол.:  
Р. П. Харебава (зам. гл. ред.) [и др.]. — Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. — 269 с.  
ISBN 5-9669-0132-5

Четвертый выпуск ежегодника «Социально-экономические и правовые проблемы развития территориально-производственных систем» отражает результаты научных изысканий преподавателей вузов и ученых-практиков в 2005 г. по проблемам социально-экономического и правового развития современной России. Ответственность за подбор и изложение фактов в статьях несут сами авторы. Высказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакционной коллегии и не налагают на нее никаких обязательств.

Предназначен для экономистов, социологов, юристов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов, для всех интересующихся социально-экономическими преобразованиями в стране.

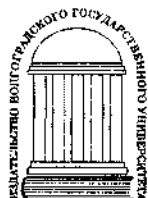
**Social-Economic and Legal Problems of Development of Territorially-Industrial Systems**  
[Text] : year-book. Number 4 / ed.-in-chief G. F. Ushamirskaya ; ed. board: R. P. Harebava (vice-ed.-in-chief) [et al.]. — Volgograd : Publishing House of the Volgograd State University, 2005. — 269 p.

The fourth publication of the year-book «Social-Economic and Legal Problems of Development of Territorially-Industrial Systems» reflects the results of scientific research lecturers and practicing scientists working within the framework of problems of social-economic and legal development of modern Russia in 2005. The authors are responsible for all the facts represented in their articles. The editorial board may not share the author's opinions.

The year-book is intended for economists, sociologists, lawyers, lecturers, postgraduate students, students and for everybody interested in the social-economic reforms in the country.

ББК 65.049(2)8я53

ISBN 5-9669-0132-5



- © Коллектив авторов, 2005
- © Волжский институт экономики,  
педагогике и права, 2005
- © Оформление. Издательство Волгоградского  
государственного университета, 2005

# СОДЕРЖАНИЕ

---

---

## СОЦИАЛЬНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ, РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

---

---

<i>Бабинцев В.П., Ушамирская Г.Ф.</i> Социология государственного управления в России: проблема обоснования интуитивно-рациональной парадигмы .....	6
<i>Иншаков О.В.</i> Эволюционная экономика и экономическая генетика .....	17
<i>Грузков А.П.</i> Основы формирования федеральной региональной политики в современной России .....	26
<i>Харебава Н.Р.</i> Критерии и показатели оценки асимметрии социально-экономического развития регионов России .....	35

## УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ

---

---

<i>Воронин И.Н.</i> Теоретические проблемы формирования корпоративной культуры муниципальной службы .....	41
<i>Мосейко В.О.</i> Феномен сетевой межфирменной кооперации в контексте новой теории факторов производства .....	46
<i>Вакарев А.А., Столповских А.И.</i> Вопросы методики разработки и реализации организационных изменений .....	52
<i>Ломовцева О.А., Шраер И.И.</i> Стратегическое видение и постановка целей развития компании в условиях перехода на новый продукт .....	61
<i>Гришина Е.А.</i> Эффективность управленческой деятельности в промышленности .....	65
<i>Гришин И.А.</i> Реализация промышленной политики в муниципальных образованиях .....	75
<i>Медведева Л.</i> Приоритеты развития крупных городов на современном этапе развития .....	82

## БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ТЕОРИЯ ДЕНЕГ

---

---

<i>Митрофанова И.В.</i> Финансовое обеспечение реализации программных мероприятий ФЦП: проблемы остаются .....	88
<i>Глушченко А.В., Белкин А.В.</i> Развитие налогового учета в коммерческих организациях .....	93
<i>Малий Н.А.</i> Методы оценки финансовой устойчивости предприятия .....	99
<i>Васильева М.В.</i> Среднесрочное финансовое планирование в условиях бюджетной реформы .....	103

## ФЕНОМЕН СЕТЕВОЙ МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Эффективность функционирования отдельных предприятий в различных сферах хозяйственной деятельности может существенно возрастать в случае их *совместного* взаимодействия. Создание, производство, продвижение на рынке конкретных товаров, продуктов или услуг осуществляется посредством совместного параллельного и/или последовательного освоения необходимых условий, ресурсов и факторов производства. Подобное взаимодействие можно интерпретировать как сетевую межфирменную кооперацию<sup>1</sup>.

В настоящее время отмечается повышенный интерес к исследованиям феномена межфирменной кооперации<sup>2</sup>. Это, прежде всего, связано с постоянно возрастающим проявлением межфирменной кооперации в практике функционирования различных компаний. В течение десяти лет (с 1987 по 1997 г.) число альянсов в мире росло в среднем на 25 % ежегодно<sup>3</sup>, и темпы этого процесса сохраняются вплоть до нашего времени<sup>4</sup>. В исследованиях<sup>5</sup> отмечается 50 %-ный рост стратегических альянсов среди американских компаний, демонстрирующих интенсивное развитие в конце 90-х гг. XX века.

Очевидно, что сетевая межфирменная кооперация может развиваться на всех этапах жизненного цикла продукта, по всей цепочке создания ценностей. При проектировании продукта, его производстве и далее при его реализации отмечается повышенный интерес к контрактным формам межфирменного взаимодействия по сравнению с внутрифирменной интеграцией. Следует отметить, что наиболее быстрый рост партнерств отмечается в научных исследованиях и разработках<sup>6</sup>.

Участие фирмы в сетевых отношениях приносит одновременно как индивидуальные выгоды для фирм — участниц сетевого взаимодействия, так и коллективную пользу, которая обеспечивается только благодаря совместному участию всех членов сетевого взаимодействия, то есть слиянию усилий всех участвующих фирм. Поэтому интересным являет-

ся проявление синергетического эффекта, проявляемого при слиянии усилий различных фирм, участвующих в процессе совместного производства (проектирования, реализации и т. п.) конкретного продукта или услуги.

Синергией в данном случае считается проявление положительного эффекта от совместного участия фирм по сравнению с ситуацией, когда фирмы функционируют самостоятельно, без слияния совместных усилий.

Далее под феноменом сетевой кооперации и его интерпретации для решения задач, стоящих перед хозяйствующим субъектом или сетевой бизнес-структурой, будем подразумевать «...достаточно широкое определение сети, включающее в себя целый спектр координационных механизмов — от неформальной коммуникации до межфирменных информационно-плановых систем (альянсов), сложных интеграционных структур (совместных предприятий и франчайзинговых отношений). В самых общих чертах межфирменные сети воспринимаются как способ регулирования взаимозависимости между фирмами, который, с одной стороны, отличен от внутрифирменного (иерархического) регулирования, с другой — от рыночной координации как ответной реакции на сигналы рынка»<sup>7</sup>.

Рассмотрим экономические аспекты феномена сетевой межфирменной кооперации в контексте новой теории факторов производства<sup>8</sup>.

Продукт хозяйствующей системы конкретного уровня, согласно данной теории, может быть выражен в виде производственной функции:  $Q = F(A, T, Rn, Ins, O, Inf)$ , где  $Q$  — произведенный продукт;  $A$  — человеческий;  $T$  — технико-технологический;  $Rn$  — природно-ресурсный;  $Ins$  — институциональный;  $O$  — организационный;  $Inf$  — информационный факторы создания продукта<sup>9</sup>.

Группа из первых трех факторов ( $A, T, Rn$ ), трансформирующая предметы природы, включает человека, технику, природные ресурсы, вовлеченные в производство с целью удовлетворения человека и общества в продуктах произ-

водства. Эти факторы преобразуют (трансформируют) предметы и условия природы в потребные людям формы. Вторая группа из трех других факторов (*Ins*, *O*, *Inf*) обеспечивает транзакции созданных продуктов, связывая их производителей отношениями в процессе распределения и обмена, социально соединяя их посредством институций, организаций и информации. Факторы этой группы, таким образом, создают связи и отношения координации и субординации, обеспечивают поля взаимодействия различных хозяйствующих субъектов. Факторы первой группы (*A*, *T*, *Rn*) рассматриваются как трансформационные, а второй (*Ins*, *O*, *Inf*) — как транзакционные.

Освоение (развитие и реализация) взаимодействующих между собой трансформационных факторов производства обуславливает существование экономического пространства, в рамках которого предметы, процессы и условия природы преобразуются в необходимые для создания продукта ресурсы. «Экономическое пространство в широком смысле — это множество ресурсов, продуктов (товаров и услуг) и технологий. В узком смысле границы экономического пространства совпадают с технологическими границами. Товар или услуга, покидая границы технологических участков, покидают тем самым границы узко понятого экономического пространства... Но в силу того, что товар или услуга являются сами носителями экономического пространства, они как бы тащат за собой это пространство, расширяя тем самым понятие экономического пространства»<sup>10</sup>.

Одних ресурсов для создания продукта недостаточно. Необходимы отношения и связи в процессе распределения и обмена. Развитие и реализация этих отношений осуществляется в рамках институционального поля, существование которого обуславливается процессом освоения взаимодействующих между собой транзакционных факторов производства. «Институциональное поле в широком смысле — это множество всевозможных взаимодействий между участниками транзакций... Товар или услуга, покидая границы экономического пространства, автоматически попадают в поле действия институциональных сил. В более широкой трактовке институциональное поле пронизывает также внутриэкономическое пространство... это поле развёртывания производственных отношений»<sup>11</sup>.

Экономическое пространство и институциональное поле существуют в состоянии постоянного взаимопроникновения друг в друга. Все процессы хозяйственной деятельности (как внутри, так и вне фирмы) в каждый момент времени можно рассматривать как процессы, протекающие одновременно и в экономическом пространстве, и в институциональном поле. «Связующим звеном, перекрестком, местом встречи экономического пространства с институциональным полем является транзакция. Современная институциональная экономическая теория — это теория, действие которой развёртывается на пересечении экономического пространства с институциональным полем»<sup>12</sup>.

Транзакция, таким образом, образуется под воздействием экономического пространства — экономическое воздействие и институционального поля — институциональное воздействие. Экономическое воздействие обуславливается совокупностью соответствующих ресурсов производства, а институциональное — совокупностью соответствующих отношений и связей в процессе обмена и распределения. Итогом реализации транзакции является продукт (или услуга).

Рассмотрим экономическое воздействие на транзакцию со стороны экономического пространства и институциональное воздействие со стороны институционального поля<sup>13</sup>.

*Экономическое воздействие со стороны экономического пространства.*

В рамках экономического пространства происходит совместное освоение человеческого фактора (*A*) — через умение и мастерство индивидуума, технико-технологического фактора (*T*) — через энергию и поле, природно-ресурсного (*Rn*) — через вещество. Очевидно, что при своем освоении и вовлечении в процесс воспроизводства трансформационные факторы взаимодействуют друг с другом. Вещество, поле, энергия и человеческий ресурс обеспечивают в своей совокупности, таким образом, экономическое воздействие на транзакцию.

*Институциональное воздействие со стороны институционального поля.*

Процесс производства «подчиняется» определенным правилам и нормам — институциям или институтам (*Ins*), которые формируются под влиянием организационного фактора (*O*) — через структуру производства или

предприятия — и взаимодействующего с ним информационного фактора (*Inf*) — через знание, опыт и информацию. Через реализацию институций в процессе воспроизводства происходит, таким образом, и освоение организационного (*O*) и информационного (*Inf*) факторов производства, как факторов, под влиянием которых имеет место постоянное формирование соответствующих институциональных норм и правил — признаков фактора институционального (*Ins*).

При сетевой межфирменной кооперации имеет место «соединение», «слияние», «сопряжение» и т. п. как экономических пространств, так и институциональных полей между собой.

Экономические пространства, соединяясь, приводят к совместному освоению трансформационных факторов, имеющихся в распоряжении фирм-участниц сетевой кооперации. Можно с достаточной уверенностью предположить, что слияние экономических пространств отдельных субъектов приводит к экстенсивному соединению трансформационных факторов производства.

Действительно, подготовленные кадры одной фирмы-участницы совместно участвуют в производственном процессе с кадрами другой или других фирм в межфирменной кооперации. В процессе совместного освоения человеческого фактора (*A*) всеми фирмами-участницами всегда можно отдельно различать или выделять в процессе межфирменного сотрудничества компоненты этого фактора со стороны каждой фирмы в отдельности.

Более того, можно предположить, что издержки, связанные с освоением каждого трансформационного фактора в процессе межфирменной кооперации также возрастают экстенсивно. Издержки на кадровое обеспечение, технику и технологическое оборудование, привлечение материально-сырьевых ресурсов определяются суммированием соответствующих издержек на кадровое обеспечение, технику и технологическое оборудование, привлечение материально-сырьевых ресурсов, имевших место в рамках фирм-участниц в отдельности.

Подобные рассуждения также уместны для интерпретации совместного освоения фирмами-участницами технико-технологического (*T*) и природно-ресурсного (*Rn*) факторов. Действительно при межфирменной кооперации энергия и вещество разных субъектов соеди-

няются экстенсивно. Технология и техника, материальные и природные ресурсы одной фирмы-участницы функционируют совместно в кооперации с технологиями и техникой, материальными и природными ресурсами других фирм-партнеров. В процессе межфирменного сотрудничества всегда можно отдельно различать или выделять компоненты этих факторов, принадлежащие каждой фирме в отдельности.

Очевидно, что в процессе «соединения», «слияния», «сопряжения» и т. п. институциональных полей фирм-партнеров межфирменной кооперации механизм объединения транзакционных факторов производства является иным. Очевидно, организационные (*O*), институциональные (*Ins*) и информационные (*Inf*) факторы в процессе межфирменной кооперации экстенсивно не «складываются».

Освоение транзакционных факторов или ресурсов в процессе межфирменной кооперации не может быть обусловлено суммированием транзакционных факторов или ресурсов фирм-участниц кооперации. Процесс сетевой межфирменной кооперации осуществляется в рамках новых связей и отношений координации и субординации, обеспечивающих поля взаимодействия различных фирм-участниц. Новые связи и отношения межфирменного взаимодействия могут быть результатом реализации или освоения транзакционных факторов уровня сетевого взаимодействия.

Организация межфирменного альянса — это совершенно иная или новая организационная сущность, характерная исключительно для процесса сетевой межфирменной кооперации. Результатом освоения институционального фактора в процессе межфирменной кооперации являются новые институциональные нормы и правила, институционально определяющие взаимодействие фирм-участниц в процессе межфирменной кооперации. Результатом освоения информационного фактора являются новые знания, появившиеся в результате слияния информационных ресурсов фирм-участниц и при этом ставшие для всех них доступными.

Таким образом, освоение транзакционных факторов производства в процессе межфирменной кооперации создает предпосылки для образования новационных форм реализации этих факторов в ресурсы: организационные, институциональные и информационные.



Также можно предположить, что издержки, связанные с освоением каждого транзакционного фактора в процессе межфирменной кооперации не обусловлены издержками (и не их суммой) по освоению соответствующих транзакционных факторов в рамках каждой фирмы-участницы в отдельности. Более того, издержки по освоению транзакционных факторов в процессе кооперации могут быть меньше по сравнению с суммой соответствующих издержек в участвующих фирмах. Это важное обстоятельство обуславливается, прежде всего, образованием новационных форм реализации транзакционных факторов в ресурсы.

Действительно, издержки на следование фирм-участниц одним или единым институциональным нормам и правилам взаимоотношений внутри сети будут гораздо меньше, чем все издержки на следование нормам и правилам, устанавливаемым для отношений между всеми фирмами, функционирующими вне сети.

Возможность экономии на издержках по освоению транзакционных факторов следует рассматривать как фактор или ресурс, обуславливающий синергетический эффект феномена сетевой межфирменной кооперации.

Рассмотрим возможные интерпретации данного вывода с точек зрения различных экономических и социальных положений.

1. Новые связи и отношения координации и субординации в процессе межфирменной кооперации, обуславливая экономию на издержках по освоению транзакционных факторов, обеспечивают и снижение издержек управления, поскольку управление определяется, прежде всего, новыми связями и отношениями между участниками сетевой межфирменной кооперации. Сеть может пониматься как оптимальная квазиинтеграционная форма, занимающая некоторое промежуточное место между рынком и иерархией<sup>14</sup>.

2. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано как снижение издержек отношений, или агентских издержек, состоящих «...из расходов на механизм принятия обязательств и отслеживания их выполнения, разработанный для снижения издержек оппортунистического поведения и неизбежных конфликтов между принципалами и агентами»<sup>15</sup>.

3. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано с точки зрения экономии транзакционных издержек<sup>16</sup>. Подобная экономия транзакционных издержек может быть обусловлена снижением частоты транзакций между фирмами-участницами кооперации. Снижение числа транзакций представляет собой следствие объединения в процессе кооперации экономических пространств и институциональных полей фирм-участниц этого процесса, что ведет к снижению числа пересечений этих полей и пространств между собой, где и происходит формирование и реализация транзакций.

4. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано с точки зрения появляющейся в рамках кооперации возможности стратегического манипулирования сделками и изменений отношений взаимозависимости (прежде всего ресурсной) фирм-участниц кооперации в своих собственных интересах<sup>17</sup>. Снижение ресурсной взаимозависимости фирм-участниц между собой является следствием процесса функционирования всех этих фирм как открытых систем в рамках межфирменной кооперации.

5. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано с точки зрения стремления каждой фирмы-участницы кооперации к снижению институционального давления окружающей среды и повышению, в этой связи, своей легитимности. Стремление к снижению институционального давления вынуждает фирмы «...действовать в соответствии с основными правилами, требованиями и нормами окружающей среды»<sup>18</sup>. Соответствовать нормам и законам среды фирмы могут, только входя в определенную сеть.

6. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано с точки зрения стремления всех фирм-участниц кооперации к реализации посредством многочисленных сетевых контактов в рамках кооперации малозатратного и одновременно непрерывного процесса обучения, а также приобретения новых знаний (прежде всего организационных и технологических) и инфор-

мационных ресурсов. Сетевая межфирменная кооперация представляется как форма реализации процесса обучения фирм. В процессе кооперации фирмы открывают новые возможности передачи знаний и навыков в структурах, состоящих из множества партнерств<sup>19</sup>.

Различные формы межфирменной кооперации способствуют реализации различных возможностей при поиске и обнаружении новых знаний, появляющихся у отдельных собственников, а также и при их использовании<sup>20</sup>.

Также следует заметить, что «...гибкие, ориентированные на исследования формы сотрудничества (не основанные на единой собственности) могут стимулировать взаимный информационный обмен лучше, чем совместные предприятия, альянсы, которые в большей степени нацелены на выполнение контрольных функций. Исследовательские (поисковые) формы кооперации направлены на приобретение максимального количества знаний из внешней среды и не основаны на строгих правилах эксплуатации, как это имеет место в иерархических административных формах»<sup>21</sup>.

7. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано с точки зрения возможности формирования отношений между фирмами внутри сети, обуславливающих взаимный интерес этих фирм к инвестиционному взаимному финансированию друг друга. Низкие издержки при освоении транзакционных факторов в рамках межфирменной кооперации обуславливают минимальные издержки по обеспечению контрактных отношений, направленных на взаимное финансирование внутри сети. Для исследовательских или поисковых фирм, функционирующих в рамках кооперации, характерно, «...что в ситуации, когда обучение предполагает более прикладной характер и ориентировано на кооперацию в производстве или других видах деятельности на более поздних стадиях цепочки создания ценности, сотрудничество, основанное на взаимных финансовых инвестициях, может оказаться более уместным, чем кооперация, не базирующаяся на единых инвестициях»<sup>22</sup>.

8. Снижение издержек по освоению транзакционных факторов при сетевой межфирменной кооперации может быть интерпретировано с точки зрения появления «отношен-

ческих» преимуществ, появляющихся у всех фирм-участниц сетевого взаимодействия. Эти преимущества, обеспечивающие сети взаимодействующих фирм дополнительную конкурентоспособность, являются «...источником особых рент — дохода, создаваемого совместно в процессе обмена отношениями, который не может быть создан каждой отдельно взятой фирмой»<sup>23</sup>. Новые связи и отношения, генерируемые транзакционными факторами в процессе сетевой межфирменной кооперации становятся основой конкурентных преимуществ для всех фирм, образующих сеть.

Таковыми отношениями могут быть, например, те, которые способствуют формированию взаимодействия фирм-участниц друг с другом в рамках неформальной сетевой кооперации. В работе П.В. Кузнецова, Г.Г. Горобца и А.К. Фоминых<sup>24</sup> показано, что современное предприятие — лишь производственное подразделение в составе неформальной бизнес-структуры. Взаимодействие между хозяйствующими субъектами при этом происходит не как между предприятиями, а как «...между неформальными бизнес-группами, как правило, не имеющими закрепленного юридического статуса»<sup>25</sup>.

## ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 25—30.

<sup>2</sup> Contractor F.J., Lorange P. Cooperative Strategies and Alliances. Amsterdam: Elsevier Science Ltd., 2002.

<sup>3</sup> Harbison J., Pekar P. Smart Alliances. N.Y.: Booz-Allen & Hamilton, 2002.

<sup>4</sup> Science, Technology and Industry Outlook. Washington, DC: OECD, 2002.

<sup>5</sup> Trendsetter Barometer. Coopers & Lybrand. 1998.

<sup>6</sup> Hagedoorn J. Inter-firm R&D partnerships: An overview of major trends and patterns since 1960 // Research Policy. 2002. № 31 (4). P. 477—492.

<sup>7</sup> Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Указ. соч.

<sup>8</sup> Иншаков О.В. О стратегии развития Южного макрорегиона России (Методологические и методические проблемы формирования). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. 96 с.; Он же. Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1.



- <sup>9</sup> Иншаков О.В. О стратегии развития Южного макрорегиона России... С. 17.
- <sup>10</sup> Ерзнкян Б.А. О логических основах институциональной экономики // Вестник ГУУ. Сер. «Институциональная экономика». 2001. № 1(2). С. 61.
- <sup>11</sup> Ерзнкян Б.А. Указ. соч. С. 62.
- <sup>12</sup> Там же.
- <sup>13</sup> Мосейко В.О. Факторно-институциональный анализ хозяйственных изменений // Homo-institutius — Человек институциональный / Под ред. д-ра экон. наук О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. 854 с.
- <sup>14</sup> Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N. Y.: Free Press, 1985.
- <sup>15</sup> Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Указ. соч.
- <sup>16</sup> Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975.
- <sup>17</sup> Stern L. W., Reve T. Distribution channels as political economics: A framework for comparative analysis // Journal of Marketing. 1980. № 44 (1). P. 52—64.
- <sup>18</sup> Oliver C. 1990. Determinants on interorganizational relationships: Integration and future directions // Academy of Management Review 1997. № 15 (2). P. 241—265.
- <sup>19</sup> Hagedoorn J. A note on international market leadership networks of strategic technology partnering // Strategic Management Journal. 1995. № 16 (3). P. 241—250.
- <sup>20</sup> Hagedoorn J., Narula R. Choosing organizational modes of strategic technology partnering: International and sectoral differences // Journal of International Business Studies. 1996. № 27 (2). P. 265—284; Osborn R., Baughn C.C. Societal considerations in the global technological development of economic institutions: The role of strategic alliances // Research in the Sociology of Organizations / Bacharach S.B. et al. (eds). Greenwich, CT: JAI Press, 1993. P. 113—150.
- <sup>21</sup> Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Указ. соч.
- <sup>22</sup> Там же.
- <sup>23</sup> Там же.
- <sup>24</sup> Кузнецов П.В., Горобец Г.Г., Фоминых А.К. Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России // Предприятия России корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ-ВШЭ, 2002. С. 28—79.
- <sup>25</sup> Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Указ. соч.