

ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Рассматривается кооперация в промышленности, где наряду с промышленными предприятиями принимают участие научно-исследовательские организации и высшие учебные заведения. Утверждается что это не только объединение усилий всех участников данного процесса, но и обеспечение принятия наиболее эффективных решений с точки зрения использования ограниченных ресурсов. Доказывается тезис о промышленной кооперации как одной из наиболее эффективных форм объединения усилий независимых фирм, что позволяет не только получить прибыль, но и выдержать острую конкурентную борьбу. Дано определение промышленной кооперации – это гибкая форма организации бизнеса, которая в принципе отрицает бюрократические, неповоротливые формы организации производства и сбыта, проведения научных исследований и внедрения технологических новшеств. Анализируется феномен промышленной кооперации, ибо она источник не только индивидуальной прибыли, но и коллективной выгоды. В основе этого явления – объединение усилий всех ее участников. Промышленная кооперация в современных условиях по своей сути представляет достаточно эффективную и быстро развивающуюся форму взаимодействия различных экономических субъектов.

Ключевые слова: промышленная кооперация, экономическое развитие, фирма, эффективность, транзакционные издержки, рынок.

Постановка проблемы. В настоящее время одним из базовых условий поступательного развития экономики и повышения эффективности является объединение (кооперация) усилий множества экономических агентов (фирмы, научно-исследовательские организации, вузы). Однако эта кооперация усилий невозможна без оптимизации принятия решений, так как в противном случае будет невозможно достичь требуемого результата. Таким образом, можно утверждать, что любая кооперация в промышленности, в которой наряду с промышленными предприятиями могут и должны принимать участие научно-исследовательские организации и высшие учебные заведения, – это не только объединение усилий всех участников данного процесса, но и обеспечение принятия наиболее эффективных решений с точки зрения использования всегда ограниченных ресурсов.

Самые известные теории поведения фирмы в первую очередь рассматривают цели отдельно взятых индивидов и коллективов, которые функционируют внутри фирмы. В отличие от ортодоксальных моделей фирмы, основанных на предположении, что фирма стремится к максимизации прибыли при минимальном риске, поведенческие модели принимают во внимание мотивы поведения менеджеров и других категорий работников фирмы. В мелких фирмах в качестве принципиальных ограничителей могут

выступать как стремление к комфортной легкой жизни, так и желание остаться хозяином своего дела. В более крупных фирмах – желание управленческого персонала существенно повысить свои доходы или желание создать особо крупную фирму, что может быть обусловлено как стремлением к власти, так и соображениями престижа. Это, в свою очередь, может сопровождаться стремлением не к максимизации прибыли, а увеличению оборота фирмы. Кроме того, зачастую, недостаток информации часто вынуждает руководство фирмы стремиться не к максимизации каких-либо показателей, а просто к достижению удовлетворительных результатов, которые позволяют не допустить ситуации банкротства фирмы [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрение любого процесса кооперации изначально предполагает изучение основополагающей теории кооперативной системы, авторство которой принадлежит Честере Барнарду. Его книга «Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации» была опубликована в 1939 г., в ней была рассмотрена фундаментальная проблема совершенствования функционирования организации [2].

Следует отметить, что данная работа была опубликована в тот период, когда экономика и общество США только-только приходили в себя после Великой депрессии 192–1933 гг. Кризис поставил под вопрос





само существование рыночной экономики. Многим стало понятно, что те приоритеты, которые были основополагающими в американской экономике на протяжении XIX – первой трети XX в., должны быть существенным образом пересмотрены и подвергнуты корректировке.

В своей книге Ч. Барнард доказывает, что данное совершенствование предполагает следующее:

во-первых, различные структурные подразделения организации должны быть готовы к кооперации. Однако такая готовность не возникает сама по себе. На практике это означает, что руководители этих структурных подразделений, а в идеале и сами работники, должны четко осознавать необходимость кооперации, быть уверенными в ее эффективности как для их подразделения, так и для организации в целом;

во-вторых, должны быть разработаны и должны четко исполняться межведомственные инструкции, регулирующие взаимодействие между структурными подразделениями внутри организации. Хорошо известно, что самая прекрасная идея может быть загублена именно нежеланием или невозможностью исполнять инструкции;

в-третьих, организация должна создать систему обучения персонала, которая будет способствовать объективно обоснованному обновлению управленческого корпуса. Это вынужденная и достаточно жесткая мера является абсолютно необходимой, так как в ситуации отсутствия конкуренции за свое рабочее место руководители структурных подразделений постепенно утрачивают заинтересованность в самосовершенствовании. Рано или поздно это приводит к деградации управленца и в случае возникновения каких-то непростых ситуаций может привести к принятию ошибочного решения. В некоторых случаях речь идет о профессиональных ошибках управленцев, что свидетельствует именно об их низком квалификационном уровне.

По Ч. Барнарду, «формальная организация – это такой тип кооперации усилий людей, который носит сознательный, преднамеренный и целевой характер. В наши дни такая кооперация повсеместна и неизбежна, и в силу этого ей обычно противопоставляют исключительно “индивидуализм”, как если бы других процессов кооперации не существовало. К тому же многое из того, что

мы считаем надежным, предсказуемым и стабильным, столь явно представляет собой результат организованных усилий, что возникает представление, будто бы в норме организованные усилия сопряжены с успехом, а неудача организации – это отклонение от нормы» [2].

Таким образом, формальная организация – это осознанный и целенаправленный вариант кооперации усилий работников в целях достижения максимального эффекта от своей профессиональной деятельности. Многие организации несут убытки и терпят банкротство в силу различных обстоятельств, связанных с их внутренней средой. Однако главной причиной гибели организации является внешняя среда. Именно неспособность организации эффективно функционировать в условиях динамичной и достаточно агрессивной внешней среды предопределяет негативный конечный результат ее деятельности. Однако этого можно в значительной степени избежать, если сама организация постоянно корректирует собственную внутреннюю среду с учетом изменений, происходящих во внешней среде.

Пристального внимания заслуживает утверждение Ч. Барнарда, согласно которому любая организация, которая занимается хозяйственной деятельностью и преследует цель получения прибыли либо получения какого-либо иного положительного результата, не может быть ограничена только определенной группой лиц, занятых в этой организации. Он считал, что к организации могут быть причислены те лица, которые в той или иной степени заинтересованы в положительном конечном итоге ее работы: поставщики сырья и полуфабрикатов, торговые посредники, потребители готовой продукции, держатели акций данной организации. Это очень важно по той причине, что выстраивается логическая цепочка лиц, которые в хорошем смысле слова «обречены» кооперировать (координировать) собственные действия для получения положительного конечного результата от деятельности организации. Любой, даже незначительный, сбой в этой цепочке заинтересованных лиц может самым негативным образом повлиять на всю организацию.

Особенно Ч. Барнард подчеркивает роль руководителя организации, который выступает в качестве координатора действий всех заинтересованных лиц: «Коммуника-

тивная функция руководителей, помимо прочего, предполагает поддержание неформальной руководящей организации, как существенного средства коммуникации». Именно руководитель принимает решения о совместных (кооперативных) действиях, когда не представляется возможным достичь требуемого результата, действуя в одиночку. Успех кооперации усилий отдельных участников определяется двумя факторами:

во-первых, это эффективность, что на практике означает достижение организацией поставленных целей;

во-вторых, это действенность, то есть удовлетворение индивидуальных запросов отдельно взятых личностей, задействованных в хозяйственной деятельности данной организации.

Цель статьи – исследование помышленной кооперации как фактора стратегического экономического развития.

Изложение основного материала исследования. Именно эти цели определяют функции управления в организации:

– четкое определение целей организации на основе по возможности точного прогноза изменения внешней и внутренней среды;

– формирование эффективной системы управления организацией, включая получение и передачу информации. При этом информация должна идти не только сверху вниз, но и снизу вверх, а также по горизонтали. Только в этом случае можно рассчитывать на положительный конечный эффект всей хозяйственной деятельности организации;

– разработка системы стимулов, а в идеале – мотивации персонала, который должен четко осознавать, что его личный уровень жизни зависит от достижения тех целей, которые поставила организация.

В работе Ч. Барнарда кооперация представляет собой не абстрактную идеологическую установку, предполагающую достижение «светлого» будущего. Наоборот, это реальная модель, предполагающая объединение усилий различных участников хозяйственной деятельности организации по достижению заранее определенных целей с учетом возможных изменений во внешней и внутренней среде. Положения данной теории вполне применимы и по отношению к нескольким организациям (фирмам), которые кооперируют (объединяют) свои усилия

для достижения требуемого конечного результата. Точно так же и в научно-производственной кооперации, где в совместном проекте принимают участие фирмы, исследовательские организации и высшие учебные заведения.

Достаточно много внимания уделяется проблемам кооперации в институциональной и неинституциональной трактовках экономической теории. Согласно данным трактовкам промышленная кооперация может быть рассмотрена как одно из состояний возможного равновесия организаций (фирм) в процессе рыночного взаимодействия. Известно, в институциональной экономике формальные модели строятся при помощи игр, которые предполагают следующие допущения:

– может существовать несколько точек равновесия;

– точки равновесия могут не совпадать с точками оптимума по Парето;

– точки равновесия может вообще не быть.

Теория игр была сформулирована в книге Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», которая была опубликована в 1944 г. [3]. Теория игр рассматривает ситуации, в которых поведение экономических агентов находится во взаимной зависимости. Это означает, что решение одного из агентов обязательно окажет влияние на поведение и решения других экономических агентов. Данное положение имеет самое прямое отношение к кооперативным играм, когда между экономическими агентами возможен обмен информацией и создание коалиций. Именно таким образом на практике строятся отношения между фирмами, которые участвуют в разработке и реализации проектов, требующих объединения (кооперации) усилий всех участников. Кроме того, промышленная кооперация позволяет добиваться уменьшения трансакционных издержек.

Следует согласиться с мнением А. Н. Булатова, который отмечает, что традиционная трактовка промышленной кооперации в соответствии с положениями неоклассической теории не в состоянии полностью объяснить феномен промышленной кооперации как системы социально-экономических отношений или своеобразного института [4].

Теория игр выделяет четыре проблемы, которые возникают в процессе взаимодей-





ствия экономических агентов: координации, совместимости, кооперации и справедливости. Причем проблема кооперации рассматривается применительно к ситуации, когда существует единственная ситуация равновесия по Нэшу, но оно при этом Парето-неоптимально. Равновесие по Нэшу – это ситуация, в которой ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий. Таким образом, стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока, то есть это равновесие игрока максимумом полезности в зависимости от действий другого игрока.

Равновесие по Парето – это ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положение другого.

Необходимо упомянуть равновесие по Штакельбергу – это ситуация, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решения, принимаемые одним игроком, становятся известны другому игроку. Данный вид равновесия возникает в том случае, когда существует временной лаг в принятии решений участниками игры. Данный вид равновесия соответствует максимуму полезности игроков в условиях не одновременности принятия решений. Данный вид равновесия существует всегда, в чем его принципиальное отличие от равновесия по Нэшу [5].

Равновесие по Парето в наибольшей степени соответствует ситуации промышленной кооперации, так как данный процесс однозначно предполагает взаимную ответственность всех участников. В противном случае достижение требуемого результата становится невозможным в принципе. Это очень важно, так как процесс промышленной кооперации становится эффективным только при объединении усилий всех участников процесса и недопущении в любом виде оппортунистического поведения. Последнее условие является наиболее трудным для реализации на практике, что подтверждает хозяйственная практика многих стран. В первую очередь здесь надо вести речь о странах, которые находятся на стадии формирования открытых и эффективных институтов (например, Россия, Китай, страны Восточной Европы).

Для нашей страны характерной является точка зрения, согласно которой в качестве

такого института может и должно выступать государство. Это имеет глубокие исторические корни, когда, действительно, государство как институт выступало в качестве гаранта. Однако необходимо отметить, что государство, выступающее в качестве гаранта, имеет свои очевидные как достоинства, так и недостатки. Однако, по-нашему мнению, для стран типа России или Китая, где в среде чиновничества крайне живучи традиции преследования и удовлетворения собственных материальных, карьерных и иных интересов, государство может играть роль такого гаранта только с очень большими оговорками. Можно назвать огромное количество примеров, когда чиновники, выступающие от имени государства, напрямую и крайне жестко вмешиваются в решение очень многих вопросов, связанных с распределением ресурсов и реализацией каких-то проектов, связанных в том числе и с промышленной кооперацией.

В идеальном случае для того, чтобы государство могло выступать в качестве института, предоставляющего гарантии, для эффективного становления и развития промышленной кооперации требуется очень жесткая, действенная и оперативная система контроля. Только при наличии такой системы можно в какой-то степени надеяться на недопущение создания ситуации конфликта интересов между промышленными и иными предприятиями, задействованными в процессе промышленной кооперации. Кстати, как свидетельствует опыт современного Китая, даже наличие такой системы, которая предусматривает наказание для чиновников, нарушающих законы, связанных с такими конфликтами интересов, вплоть до смертной казни, не останавливает чиновников от совершения противоправных действий.

В 2005 г. Нобелевскую премию по экономике получили Р. Ауманн и Т. Шеллинг «за расширение понимания проблем конфликта и кооперации с помощью анализа в рамках теории игр». Это, вне сомнения, говорит о важности для современного состояния общества и экономики промышленной кооперации и использования для ее анализа теории игр [6]. Используя теорию игр, они показали, каким образом следует выбирать оптимальную бизнес-стратегию, а также достигать компромиссов в конфликтах и на переговорах.

Р. Ауманн и Т. Шеллинг рассматривают любой конфликт или соперничество как игру, для которой характерно наличие определенных правил, список участников и их возможные действия (стратегии). В итоге это должно привести участника к получению какого-то выигрыша, иначе вся игра теряет всякий смысл. Таким образом, рассматривается важнейшая проблема нахождения оптимального решения, при этом противники имеют точно такие же намерения. Изучение теории игр позволило Р. Ауманну и Т. Шеллингу раскрыть базовые причины политических, корпоративных и социальных конфликтов и показать, как можно добиться результата, просчитывая варианты действий соперника.

Сказанное полностью попадает под определение кооперативных действий, когда стороны, задействованные в этих процессах, преследуют общие коллективные интересы, и стремятся получить собственную реальную выгоду. Р. Ауманн показал, что стороны конфликта имеют намного больше шансов создать систему взаимовыгодного сотрудничества (кооперации), если они вынуждены в течение достаточно длительного времени постоянно общаться друг с другом. Это положение абсолютно справедливо даже для ситуации, если участников этих отношений первоначально разделяют непримиримые жесткие противоречия. В своих исследованиях Р. Ауманн рассматривает, каким образом кооперативное взаимодействие влияет на количество участников и регулярность их взаимодействия, что необходимо для определения прогнозов на развитие экономической ситуации, а также факторов, определяющих мотивы поведения других участников данного взаимодействия. Одной из самых фундаментальных идей, предложенных Р. Ауманном, является концепция общего знания. Общим знанием называется вся информация, про которую все участники знают, что она всем доступна, знают, что все знают, что она всем доступна [8].

Первоначально теория игр предполагала: все игроки обладают полным объемом знаний по всем аспектам взаимодействия друг с другом. Именно Ауманн приступил к рассмотрению намного более реальных ситуаций, когда знания игроков относительно друг друга могут быть весьма ограничены. На практике каждый из участников взаимодействия, за редчайшим исключением,

обладает ограниченной информацией о намерениях и возможностях других участников. В то же время какие-то параметры взаимодействия известны всем участникам. Поэтому при принятии решения каждая из сторон должна учитывать не только имеющуюся у нее самой информацию, но и то, насколько доступна эта информация другим участникам.

Р. Ауманн в своих работах доказывает, что в повторяющихся кооперативных процессах каждому из участников выгодно соблюдать интересы своих партнеров. Это объясняется тем, что если каждый из участников будет преследовать достижение только собственной выгоды, то это неизбежно приведет к потере деловой репутации у других участников. В долгосрочном периоде при подобном сценарии развития событий итоговые потери намного превысят выгоду, полученную в краткосрочном периоде. Иначе говоря, участник кооперативных отношений, принявший на себя долговременные обязательства и четко их соблюдающий, обладает несомненными преимуществами по сравнению с теми, кто берет на себя только краткосрочные обязательства, либо вообще не соблюдает никаких обязательств. Таким образом, лучшего итогового результата добиваются те участники кооперативных отношений, которые предпочитают долгосрочную выгоду по сравнению с краткосрочной выгодой.

Можно утверждать, что исследования, проведенные Р. Ауманном, позволяют лучше понять принципы функционирования рыночной экономики, в первую очередь заинтересованность участников рыночных сделок в честном соблюдении контрактов. Конечно, всегда были, есть и будут экономические агенты, которым, по их представлению, выгодно не исполнять контракты. Однако это неотменяет справедливости теории Р. Ауманна о том, что участникам кооперативных действий намного выгоднее быть честными, чем постоянно нарушать заранее оговоренные правила игры.

Т. Шеллинг рассматривает проблемы, связанные с ведением переговоров. Он доказывает, что наиболее значительного прогресса в переговорах можно достигнуть только в том случае, когда удастся по возможности точно определить возможные варианты действий противоположной стороны. Данное положение точно так же является чрезвычайным





чайно важным для участников кооперативных действий, так как достижение единой точки зрения по многим проблемам можно достичь только в результате проведения переговоров. Методология научных исследований Т. Шеллинга – это изучение стратегического рационального поведения экономических агентов, которые стремятся, взаимодействуя друг с другом, максимизировать свою выгоду не в краткосрочном периоде времени, а на протяжении длительного периода.

Т. Шеллинг считал, что в процессе длительного взаимодействия участников формируются фокальные точки (focal points), которые соответствуют обоюдновыгодным решениям, что, в свою очередь, обусловлено знаниями о взаимных предпочтениях сторон. При этом любой из участников кооперативных действий может существенным образом усилить собственные позиции, если сможет предоставить убедительные доказательства того, что будет следовать заранее избранной стратегии (credible commitments). Работы Т. Шеллинга весьма весьма высоко оценены, президент лондонского Института Адама Смита М. Пири сказал: «Это награда за изучение рыночной экономики: теория игр учит, как выбрать стратегию, которая позволит максимизировать свое преимущество».

Т. Шеллинг показывает, как можно в экономике, идя на краткосрочные уступки или потери, добиться долгосрочных выгод. «Это как в шахматах: отдаешь пешку, чтобы [впоследствии] выиграть ладью» [9].

Другим важным аспектом неинституциональной теории является теория трансакционных издержек. Если рассматривать термин «трансакция» (transaction), то можно выделить два составных элемента данного понятия. Во-первых, это «транс» (trans) – термин, который соответствует понятию «между». Во-вторых, это «акция» (action), что означает действие. В русском языке данному понятию наибольшей степени соответствует слово «взаимодействие». Таким образом, мы снова встречаемся с теоретическими положениями, которые имеют самое прямое отношение к совместным (кооперативным) действиям, в том числе и к промышленной кооперации.

Трансакции могут быть:

– внутрифирменными: в этом случае в качестве контрагентов выступают сотрудники, которые работают внутри данной фирмы;

– рыночными: в этом случае взаимодействуют различные фирмы, заинтересованные друг в друге ради достижения какого-либо положительного результата. При этом следует помнить, что в качестве объекта для трансакционных сделок могут выступать не только материальные предметы. Трансакции могут быть связаны со знаниями, технологиями и профессиональными навыками работников. Для таких трансакций особенно велики издержки, связанные с получением, анализом и оценкой информации. Это объясняется тем, что все стороны, принимающие участие в подобном взаимодействии, должны обладать по возможности максимальной ирреальной информацией относительно объекта сделки. Всегда имеет место вероятность того, что одна из сторон, участвующая во взаимодействии, может повести себя недобросовестно и утаить какую-то часть информации с выгодой для себя.

Развитие современного общества невозможно представить без самых разнообразных процессов взаимодействия, что сопровождается затратами самых разнообразных ресурсов. Эти затраты получили название «трансакционные издержки», или «издержки взаимодействия». Данные издержки имеют место при любом взаимодействии фирм друг с другом. Впервые об этом заявил Р. Коуз в своей книге «Природа фирмы», которая была опубликована в 1937 г. [10]. Данная теория получила свое дальнейшее развитие в книге «Фирма. Рынок и право» [11].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Необходимо отметить, что понятие трансакционных издержек является одним из самых сложных в экономической теории. Это объясняется тем, что данная категория безусловно шире самого понятия «издержки». Трансакционные издержки, или издержки взаимодействия, определяют саму экономическую сущность фирмы, а также процессов, которые протекают внутри этой фирмы, и взаимодействия со внешней средой (другие фирмы, потребители, посредники, государство). Можно утверждать, что любой экономический агент (фирма, домохозяйство, государство) вынужден учитывать фактор издержек взаимодействия, так как эти издержки во многом определяют конечные результаты их хозяйственной деятельности.

Трансакционные издержки «не связаны с затратами на производство блага и за-

тратами на егодоставку до конечного потребителя. Это затраты, возникающие в связи с использованием рыночного механизма обмена и включающие в себя затраты (материальных ресурсов и времени) на поиск партнеров, получение информации о ценах и качестве благ, проведение переговоров и заключение договоров, а также на контроль за их соблюдением и защиту приобретаемых прав собственности» [12].

Таким образом, транзакционные издержки напрямую связаны с функционированием любой экономической системы: от самой простой, состоящей из одного отдельного человека (домохозяйство), до самой сложной, совокупность фирм, домохозяйств и органов государственного управления (государство). Более того, эти издержки во многом определяют эффективность функционирования любой системы.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что промышленная кооперация является стратегическим фактором экономического развития.

Литература

1. Барнард Ч. Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации. URL: http://fictionbook.ru/author/chester_barnard/
2. Нейман фон Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.
3. Булатов А.Н. Промышленная кооперация в разрезе институциональной и неинституциональной теории // Экономические исследования. 2010. Вып. 2.
4. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Н. Новгород: Изд-во Нижегород. ун-та, 2012.
5. Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007.
6. Лепский В.Е. Парадигмы управления в контексте научной рациональности // Рефлексивные процессы и управление. 2008. Т. 8, № 2. С. 30-43.
7. Коуз Р. Природа фирмы / пер. с англ. Б. Пинскера // Теория фирмы / сост. В.М. Гальперин. СПб.: Экон. шк., 1995. С. 11-32.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. М.: Дело ЛТД, 1993.
9. Тарануха Ю.В. Микроэкономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под общ. ред. А.В. Сидоровича. М.: Дело и Сервис, 2006.
10. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособие / под ред. В.В. Разумова / Финансовая академия при Правительстве РФ. М., 2005.
11. Гайдар Е.Т. Аномалии экономического роста. М.: Евразия, 1997.
12. Солоу Р. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории // Рынки факторов производства. СПб., 1999.
13. Громковский В. Вызывание духов экономического роста. URL: <http://expert.ru/2013/07/12/vyizyivanie-duhovekonomicheskogorosta/>
14. Уильямсон О.И. Фирмы и рынки. Сер. Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1983.
15. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация / пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996.
16. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997.
17. Пахомова Н.В., Рихтер К. Экономика отраслевых рынков и политика государства. СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 2009.
18. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экон. шк., 1999. Т. 1, гл. 6-8.
19. Либман А.В. Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации // Вестн. СПбГУ. Сер. 8. 2005. Вып. 1. (№ 8).
20. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
21. Шумпетер Й. История экономического анализа / пер. с англ. под ред. В.С. Автономова: в 3 т. СПб.: Экон. шк., 2001.
22. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2000.
23. Ермолин И.В. Коалиции взаимозависимости и теория ресурсной зависимости // Полис. 2010. № 1.
24. Румянцева М. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / М. Румянцева, О. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2, т. 1. – С. 14 – 19.



25. Шамаева Н. П. Развитие научно-производственной кооперации в условиях инновационного типа экономического роста / Н. П. Шамаева // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2014. – № 2 (36). – С. 84-93.

Шамаева Н.

Промислове співробітництво як фактор стратегічного розвитку економіки

Ми розглядаємо співпрацю в промисловості, де, поряд з промисловістю, що беруть участь науково-дослідних організацій та вищих навчальних закладів. Він стверджував, що він не тільки об'єднати зусилля всіх учасників цього процесу, а також забезпечити прийняття найбільш ефективних рішень з точки зору використання обмежених ресурсів. Доведемо теза про промислове співробітництво в якості одного з найбільш ефективних форм спільних зусиль незалежних фірм, які можуть не тільки отримати прибуток, але і витримати жорстку конкуренцію. Визначення промислової кооперації – це гнучка форма організації бізнесу, яка, в принципі, заперечує бюрократичних, громіздких форм організації виробництва і маркетингу, досліджень і технологічних інновацій. Аналізує явище промислового співробітництва, тому що це не тільки джерело особистого доходу, але також колективний benefit. At центрі цього явища - об'єднати зусилля всіх у співпраці participants. Industrial в сучасних умовах, в суть його досить ефективно і швидко зростаючих форма взаємодії між різними господарюючими суб'єктами.

Ключові слова: промислове співробітництво, економічний розвиток, фірма, ефективність, витрати по угоді.

Shamaeva N.

Industrial cooperation as a factor of strategic economic development

We consider cooperation in industry, where, along with industry participating research organizations and higher education institutions. It is alleged that it is not only unite the efforts of all participants in this process, but also to ensure the adoption of the most effective solutions in terms of the use of limited resources. We prove the thesis of industrial cooperation as one of the most effective forms of joint efforts of independent firms that can not only make a profit, but also to withstand fierce competition. The definition of industrial co-operation - is a flexible form of business organization, which in principle denies bureaucratic, unwieldy forms of organization of production and marketing, research and technological innovation. Analyzes the phenomenon of industrial cooperation, because it is not only a source of personal income, but also the collective benefit. At the heart of this phenomenon - to unite the efforts of all the participants. Industrial cooperation in modern conditions in its essence is sufficiently efficient and fast-growing form of interaction between different economic entities.

Keywords: industrial cooperation, economic development, the firm, efficiency, transaction costs.

Рецензент: Павлов К. В. – доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Іжевського інституту управління, завідувач кафедри «Економіка» Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій, м. Іжевськ, Російська Федерація.

Reviewer: Pavlov K. – Professor, Ph.D. of Economics, vice-rector of sciences Izhevsk of institute of management, head of Economy Department Kamsky institute of humanitarian and engineering technologies, Izhevsk, Russian Federation.

e-mail: kvp_ruk@mail.ru

Стаття подана
25.05.2015 г.

