

УСЛОВИЯ КООРДИНАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР¹

Дементьев Виктор Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории РЭУ им. Г. В. Плеханова, заместитель директора ФГБУН ЦЭМИ РАН.

Адрес: ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36; Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 117418, Москва, Нахимовский проспект, д. 47.

E-mail: economreu@gmail.com

Расширение практики использования сетевых организационных структур нередко трактуется как универсальная тенденция, ведущая к вытеснению других организационных форм бизнеса. В отличие от такой оценки перспектив организационной эволюции в статье акцентируется внимание на факторах, ограничивающих практическую применимость сетевых структур. Констатируется, что передача части бизнес-процессов другим компаниям служит одним из средств инновационной конкуренции. Однако такого рода конкуренция требует четкой координации бизнес-процессов, которая не всегда может быть достигнута в рамках сетевой структуры. Отмечается, что трудности координации особенно велики, когда инновационные проекты носят межотраслевой характер.

Ключевые слова: организационная структура, стратегия, механизмы координации, издержки координации, инновации, инвестиции.

CONDITIONS OF ECONOMIC ACTIVITY CO-ORDINATION AS A FACTOR OF SHAPING ORGANIZATIONAL STRUCTURES

Dementiev, Viktor E.

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department for Economic Theory of the PRUE; Deputy Director of FGBUN CEMI Russian Academy of Sciences.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation; Central Economic-Mathematic Institute of the Russian Academy of Sciences, 47 Nakhimovskiy Avenue, Moscow, 117418, Russian Federation.

E-mail: economreu@list.ru

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 15-06-02171.

The extended use of network organizational structures is often interpreted as a universal trend leading to exclusion of other organizational forms of business. In contrast to such assessment of organizational evolution prospects the article focuses on factors restricting the practical applicability of network structures. It was stated that transfer of a certain part of business processes to other companies can become a means of innovative competition. However, this type of competition requires a clear-cut co-ordination of business processes, which is not always attainable within the frames of the network structure. The author points out that the difficulty of co-ordination is especially great when innovation projects have a inter-sectoral character.

Keywords: organizational structure, strategy, co-ordination mechanisms, co-ordination costs, innovation, investment.

Современная ситуация в экономике напоминает 1970-е гг., когда произошли потрясения на нефтяном рынке и начал формироваться новый технологический уклад. Как и тогда, в настоящее время наблюдается ревизия представлений об эффективных организационных структурах. 1970-е продемонстрировали значение разных организационных путей повышения конкурентоспособности бизнеса.

В США реакцией на обострение в кризисных условиях проблем управляемости (внутрифирменной координации) крупных предприятий стал принцип «малое – прекрасно» (*small is beautiful*). Японский бизнес показал, что возрастая сложности и неопределенности внешней среды могут быть успешно противопоставлены тесные межкорпоративные связи в рамках бизнес-групп (*keiretsu*).

Практика свидетельствует о том, что при соответствующих условиях эффективными способны быть разные организационные структуры бизнеса. Исследовательской задачей является выделение факторов формирования организационной структуры, определение характера этого влияния. Новые нюансы в эту задачу добавляет расширение спектра практически используемых оргструктур. Если ранее их анализ сосредоточивался на линейных, функциональных, матричных, дивизиональных структурах внутрифирменного управления, а в качестве форм интеграции бизнеса рассматривались мультидивизио-

нальные и холдинговые структуры, то сейчас внимание смещается в сторону структур, не имеющих явного иерархического вида. Речь идет о различных формах межфирменной кооперации, выходящих за рамки классических и неоклассических контрактов. Поскольку кооперация осуществляется без межфирменных слияний и поглощений, о ее организационных формах допустимо говорить как о квазиинтеграционных структурах.

Среди обширной и продолжающей расти литературы по тематике таких структур можно выделить обстоятельный обзор развития теоретических взглядов на межфирменные сети как на новый феномен организации бизнеса, выполненный О. А. Третьяк и М. Н. Румянцевой [8].

Расширение практики использования квазиинтеграционных структур нередко воспринимается как универсальная тенденция, ведущая к вытеснению других организационных форм бизнеса. В этой связи важно понять, почему наблюдаемый переход конкуренции в инновационную плоскость активизировал квазиинтеграционные процессы в экономике.

С другой стороны, следует выявить факторы, ограничивающие возможности координации бизнеса в рамках таких структур. Кроме того, необходимо развитие эволюционного подхода к формированию оргструктур, учитывающего их связь с фазами жизненного цикла предприятий и отраслей, специфику стратеги-

ческих задач бизнеса на отдельных фазах цикла.

Взаимосвязь организационной структуры и стратегии бизнеса

По определению Г. Минцберга, организационная структура – совокупность способов, посредством которых процесс труда сначала разделяется на отдельные рабочие задачи, а затем достигается координация действий по решению задач [4. – С. 17]. Такое определение позволяет заключить, что выбор организационной структуры зависит от общей задачи, решаемой в процессе труда, поскольку она существенным образом влияет на возможности выделения в рамках общей задачи относительно самостоятельных подзадач. С другой стороны, оправданность такой декомпозиции определяется способностью обеспечить необходимую координацию решений подзадач.

Предложенное Г. Минцбергом определение ориентирует на допустимость комбинирования, сочетания разных способов координации. Поскольку организационная структура включает совокупность способов координации действий по решению задач подразделений, имеется достаточно оснований для трактовки ее как структуры управления организацией.

Свою историю имеет дискуссия о том, что является первичным в паре «структура – стратегия». Как известно, А. Чандлер поставил здесь на первое место стратегию, обосновывая, что стратегия определяет структуру. Стратегия в трактовке А. Чандлера – установление основных долгосрочных целей и задач предприятия и разработки программы действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей [13. – Р. 15–16].

Действительно, организационная структура может рассматриваться как средство реализации целей, заложенных в стратегию. Однако если речь идет об обновлении целей и стратегии уже существующего предприятия, то такое обновление не может игнорировать накопленные

им активы. Не только материальные и человеческие ресурсы, но и формальные и неформальные связи между структурными единицами предприятия, между ним и его партнерами способны служить важным активом, а не только фактором инерционного развития.

Именно учет этой инерционности привел И. Адизеса к выводу о влиянии структуры на стратегию, поскольку «структура отражает относительные личные интересы, а структура интересов влияет на появляющуюся стратегию». Таким образом, «структура определяет поведение; структура определяет стратегию. Если требуется изменить поведение, то сначала надо изменить структуру» [1. – С. 286–287].

По мнению Т. Бреснахэна и М. Трахтенберга [12], институты, призванные решать проблемы координации, оказываются намного больше инерционными, чем ведущие технологии.

Можно заключить, что стратегия зависит от сложившейся структуры и тогда, когда нацеливается на реализацию потенциала имеющихся активов и когда оказывается их заложницей.

Важным обстоятельством, на которое обращает внимание И. Адизес, является зависимость организационной структуры от возраста компании. «Каждая компания должна быть структурирована таким образом, чтобы стимулировать и развивать ту роль, в которой она нуждается больше всего с учетом своего положения на кривой жизненного цикла» [1. – С. 288]. В зависимости от того, является ли компания растущей или стареющей, меняется распределение сфер координации и полномочий между руководителями компании, отвечающими за ее текущую деятельность и за ее развитие. Очевидно, что задача структуризации управления компанией существенно усложняется, когда она состоит из подразделений, находящихся в разных точках кривой жизненного цикла.

Если компания хочет иметь потенциал для своего омоложения, в ее организационной структуре должны быть звенья,

ориентированные на формирование уникальных компетенций, на создание и развитие ресурсов и способностей, которые могут стать основой будущих конкурентных преимуществ.

В той мере, в какой стратегия опирается на существующие конкурентные преимущества, она оказывается заложником организационной структуры, обеспечивающей реализацию этих преимуществ. Когда стратегия не сводится к раскрытию имеющегося потенциала, а охватывает и подготовку к будущей конкуренции, и накопление компетенций, необходимых для ответа на ожидаемые вызовы, организационная структура становится объектом влияния этой компоненты стратегии.

Отвечающая концепции динамических сравнительных преимуществ [7. – С. 162] организационная структура сама представит одной из ключевых компетенций фирмы. Как указывает И. Адизес, они «не сводятся просто к знанию ноу-хау и умению использовать специальное оборудование. Эти компетенции включают в себя также приверженность определенной организационной культуре» [1. – С. 185].

В соответствии с квантовой теорией стратегических перемен длительное время фирмы ограничиваются совершенствованием своей реализуемой стратегии. Однако возможности таким образом обеспечивать соответствие стратегии меняющимся условиям внешней среды постепенно исчерпываются, что приводит, по выражению Д. Миллера и П. Фрайзена, к стратегической революции [14]. Если же организационная структура изначально ориентирована на поиски и развитие новых ключевых компетенций, то и возникающую со временем необходимость в существенной переориентации бизнеса фирмы допустимо рассматривать как свойство ее стратегической эволюции.

Издержки координации как ограничивающий возможности квазиинтеграции фактор

Как уже отмечалось, возможности и условия координации составляющих про-

цесс производства задач определяют формирование работоспособной организационной структуры. Обстоятельства, влияющие на условия координации, предстают факторами, задающими вид организационной структуры, конкретную композицию из разных механизмов координации.

Очевидно, чем быстрее меняются внутренняя и внешняя среда, включая технологию производства и амбиции рядовых и руководящих работников предприятия, тем сложнее обеспечить согласованность действий внутри предприятия и с его бизнес-партнерами.

К классическим относят следующие координационные механизмы:

- рыночное взаимодействие, при котором основным инструментом координации выступает цена;
- совещательная координация, предполагающая широкий информационный обмен между партнерами;
- прямой контроль, когда согласованность действий обеспечивается обязательными к исполнению указаниями;
- стандартизация (рабочих процессов, продукции, навыков и знаний).

Использование прямого контроля (координации по вертикали) выходит на первый план, когда издержки координации по горизонтали (рыночное взаимодействие, совещательная координация) приобретают неприемлемый характер, превышают издержки прямого контроля.

Значительные результаты о возможностях и ограничениях рыночной координации получены в рамках неоклассической экономической теории. В частности, выявлена проблематичность получения согласованного решения, когда в рыночном взаимодействии монополии противостоит монополия.

Свои ориентиры для анализа вариантов формирования организационной структуры дает институциональная теория. При выборе из этих вариантов предлагается учитывать сопряженные с внутренними (в рамках организационной структуры) и внешними взаимодействиями трансакци-

онные издержки. Фактически речь идет об издержках, обеспечивающих координацию экономической деятельности. Как пишет Т. Эггертссон, «при объяснении вариаций экономической организации транзакционные издержки должны быть важной переменной. Исследование современных организаций... должно выявить причины, по которым та или иная форма организации оказывается наиболее подходящей с точки зрения компенсации транзакционных издержек, сопряженных с конкретным видом и масштабом производства... При попытках анализировать относительные преимущества альтернативных организационных структур следует сосредоточить внимание на тех факторах, которые способствуют снижению издержек» [11. – С. 191-192].

В минимизируемые издержки Т. Эггертссон включает издержки координации, издержки, сопряженные с обеспечением выполнения контракта, издержки внутренних агентских отношений [11. – С. 192]. Все эти издержки допустимо рассматривать как издержки координации, относя к ним и затраты на выработку призванных обеспечить согласованность действий решений, и потери от вольного к ним отношения, и расходы на реагирование на такое поведение.

В трактовке Д. Норты транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [5. – С. 45]. Однако это принуждение не гарантирует, что ожидавшиеся полезные свойства будут обеспечены. «Затраты (maladaptation costs), имеющие место при нарушении соответствия механизма сделок обстоятельствам их реализации», выделяются О. Уильямсоном в качестве одной из форм *ex post* контрактных издержек [9. – С. 57].

Такого рода издержки – не обязательно результат оппортунистического поведения некоторых участников бизнеса. Принципиальная неполнота информации приводит к тому, что даже добросовестные

партнеры способны ошибаться в оценке своего собственного потенциала, не говоря уже об оценке возможностей контрагентов. Большие расходы *ex ante* (до начала реальной совместной деятельности) позволяют уменьшить размеры ошибки, но не добиться абсолютной точности. Неверная оценка партнеров сказывается на качестве координации их деятельности. В транзакционных издержках *ex post* должны учитываться соответствующие потери, а не только затраты на мониторинг соблюдения обязательств и на разбирательства при их нарушении. Срыв планов производства не всегда может быть компенсирован штрафами, налагаемыми на тех, кто не справился со своими заданиями и обязательствами.

Поучительным в этом отношении является опыт корпорации Boeing. В условиях острой конкуренции с Airbus корпорация Boeing прибегла к модульной форме организации производства своего нового «лайнера мечты» (Boeing 787 Dreamliner). Модульный вариант квазиинтеграции предполагает формирование устойчивой группы компаний, объединенных между собой кооперационными связями, центральным звеном которой выступает компания-интегратор [2]. Эта компания передает значительную часть направлений работы над совместным проектом самостоятельным фирмам и координирует их деятельность из своей штаб-квартиры. Фирмы-партнеры разрабатывают, производят и поставляют полуфабрикаты, комплектующие, готовые узлы и прочие модули, изготовленные специально для конкретного проекта. Для этого они должны осуществлять существенные вложения в проектирование, приобретение специфических активов, отладку технологий.

Таким образом, модульная форма позволяет использовать внешние по отношению к компании-интегратору ресурсы для расширения своих возможностей и усиления своих позиций [10].

Поручив своим 50 крупным поставщикам разработку многих деталей конструк-

ции лайнера мечты, Boeing рассчитывал сэкономить около 10 млрд долларов по сравнению с расходами на самостоятельную разработку нового самолета. Подобным образом поступили и некоторые бизнес-партнеры, передав часть работы на аутсорсинг. Задача координации такой кооперации оказалась столь сложной, что Boeing передал поставщикам контроль за конструкцией поставляемых узлов, включая электросистему. Практика показала, что возможности поставщиков были переоценены, что привело к задержке начала производства и поставок новых самолетов потребителям.

Новый самолет обычно обнаруживает «детские болезни», которые могут доставить неудобства пассажирам и авиакомпаниям, но, как правило, не представляют большой опасности людям на борту и устраняются в течение года с начала эксплуатации воздушного судна. Хронические проблемы «Дримлайнера» спровоцировали мрачную шутку о превращении его в «Дредлайнер» (Dreadliner), т. е. «лайнер ужаса».

Этот опыт создания нового самолета показывает, что успешные приемы координации предприятий-смежников, выпускающих уже осволенную продукцию, не всегда применимы к координации сложных инновационных проектов. Дело здесь не только в трудности точного определения задач партнеров. Компания-интегратор вынуждена действовать в условиях асимметрии информации о партнерах, что ведет к росту издержек координации, не ограничивающихся финансовыми потерями (в случае с Boeing это и репутационные потери).

Подходу Boeing может быть противопоставлен опыт японского автомобилестроения, когда инженеры предприятий-смежников вовлекаются в совместную с инженерами головного предприятия разработку новых моделей автомобилей. Представляется актуальным расширение использования этого опыта в отечественном оборонно-промышленном комплексе.

Это, в частности, поможет несколько снизить остроту проблемы прогнозирования издержек и цен предприятий-поставщиков, поскольку при проектировании конечной продукции будет более четкое представление об уже имеющихся возможностях и необходимых дополнительных затратах поставщиков.

Повышение требований к межотраслевой координации в условиях инновационной конкуренции

Поскольку исчислить трансакционные издержки весьма сложно, в эмпирических исследованиях «почти никогда не предпринимается попытка непосредственно измерить их величину» [9. – С. 59]. Вместо этого институциональная теория предлагает ориентир, по которому можно косвенным образом судить об уровне трансакционных издержек. Этим ориентиром служит наличие специфических активов, которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть достаточно эффективно использованы альтернативным образом. Тот, кто уже имеет специфические активы или инвестирует в них, рискует столкнуться с вымогательством со стороны своего бизнес-партнера. Когда для производства требуются специфические активы, избежать ситуации вымогательства удастся при объединении в рамках одной фирмы этих активов и тех, что представляют смежные с ними звенья технологической цепочки. Другим словами, решение состоит в отказе от рыночных отношений в пользу внутренней организации.

Чаще всего условия такого рода трансформаций рассматриваются применительно к взаимодействию покупателей и продавцов, заказчиков и исполнителей, действующих на отдельном рынке. Вместе с тем анализ проблем координации действий на смежных рынках имеет большое значение с организационной точки зрения, с позиций модернизации экономики, активизации в ней инвестиционных процессов.

Влияние фактора координации на экономическое развитие рассматривалось многими исследователями. Еще Пауль Розенштейн-Родан [19] обратил внимание на то, что инвестиции промышленных фирм в одной отрасли могут увеличивать доходность других отраслей. Таким образом, скоординированное развитие отраслей экономики способно стать выгодным для них всех, притом что ни одна отрасль не может достичь прибыли, если инвестиции будут вкладываться только в нее. В исследованиях 1950-х гг. отсутствие необходимой координации фигурирует как причина формирования «равновесия экономической отсталости» и «порочных кругов бедности» [15; 16].

Как показывает В. М. Полтерович, «задача достижения быстрого и устойчивого роста не сводится к поддержке отдельных отраслей. Требуется механизм, который повысил бы эффективность межотраслевых взаимодействий. Например, модернизация нефтепереработки может оказаться невыгодной из-за дороговизны соответствующего оборудования на мировом рынке. Значит, надо производить его самим. Задача упростилась бы, если бы отечественная отрасль нефтяного машиностроения заранее подготовилась к новым заказам. Но капиталовложения без гарантии спроса рискованны. Получается замкнутый круг: модернизация затрудняется из-за дороговизны нового оборудования; оборудование дорого, поскольку отечественные компании не уверены в успехе модернизации» [6. – С. 15].

Чем слабее межотраслевая координация, тем выше риски развития новых технологических направлений. Ряд исследователей [17; 20] указывает на важность дополнительных активов для успешности инноваций. Такие активы могут включать сеть поставщиков или деловых партнеров, производственное оборудование, клиентскую базу, репутацию.

Хороший пример дополнительных активов – то, что успешная коммерциализация аппаратных средств требует наличия

соответствующего программного обеспечения. Точно так же тесные связи с поставщиками необходимы для того, чтобы инноватор мог справиться с увеличивающимся спросом, с возрастающими требованиями потребителей. Располагающий дополнительными активами имитатор способен превзойти инноватора, опережая его в реагировании на такие требования. Чем шире спектр таких активов, тем сложнее обеспечить скоординированное формирование мощностей для производства этих ресурсов.

Рыночный механизм координации может рассматриваться как отвечающий задаче координации усилий различных агентов, когда инновационное развитие осуществляется сравнительно медленно. С масштабными проблемами межотраслевой координации за короткое время рынок справиться не в состоянии. Это обстоятельство служит аргументом в пользу вмешательства государства, проведения им промышленной политики.

К значительно усложняющим проблемы координации относятся ситуации, когда инновации ведут к возникновению рынков, на которых привлекательность новых продуктов, услуг зависит от численности уже пользующихся этими продуктами, услугами, т. е. рынков с сетевыми эффектами. Ради победы в войне стандартов приходится не только координировать свои действия с поставщиками, но и формировать стратегические альянсы с некоторыми из конкурентов.

О сетевых свойствах чаще всего говорится применительно к рынкам информационно-коммуникационных технологий. Однако проблемы, связанные с этими свойствами, обнаруживаются при анализе инновационных трудностей во многих сферах, включая разные инфраструктурные отрасли [3].

Влияние сетевых эффектов на формирование организационных структур остается недостаточно изученным и требует дальнейших исследований.

Список литературы

1. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб. : Питер, 2008.
2. Дафт Р. Теория организации. – М. : ЮНИТИ, 2009.
3. Дементьев В. Е. Влияние сетевых эффектов на внедрение радикальных инноваций // Экономико-математические и инструментальные методы на службе модернизации народного хозяйства. – Т. 1. – М. : ЦЭМИ РАН, 2013. – С. 50–64.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб. : Питер, 2004.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.
7. Портер М. Конкуренция. – М. : Вильямс, 2003.
8. Третьяк О. А., Румянцева М. Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25–50.
9. Уильямсон О. Е. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. – СПб. : Лениздат, 1996.
10. Устюжанина Е. В., Евсюков С. Г., Петров А. Г. Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) их инновационного развития // Национальные интересы. Приоритеты и безопасность. – 2013. – № 32. – С. 10–32.
11. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М. : Дело, 2001.
12. Bresnahan T. F., Trajtenberg M. General Purpose Technologies «Engines of Growth»? // Journal of Econometrics. – 1995. – Vol. 65. – N 1. – P. 83–108.
13. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. – Cambridge, M. A. : MIT Press, 1998.
14. Miller D., Freisen P. H. Organizations: A Quantum View. – Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, 1984.
15. Myrdal G. Economic Theory and Under-Developed Regions. – London : Duckworth, 1957.
16. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. – Oxford : Oxford University Press, 1953.
17. Rayna T., Striukova L. The Curse of the First-Mover: When Incremental Innovation Leads to Radical Change // International Journal of Collaborative Enterprise. – 2009. – Vol. 1. – N 1. – P. 4–21.
18. Rodriguez-Clare A. Coordination Failures, Clusters and Microeconomic Interventions // Inter-American Development Bank Working Paper. – 2005. – N 544.
19. Rosenstein-Rodan P. Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe // Economic Journal. – 1943. – Vol. 53. – N 210/211. – P. 202–211.
20. Stieglitz N., Heine K. Innovations and the Role of Complementarities in a Strategic Theory of the Firm // Strategic Management Journal. – 2007. – Vol. 28. – N 1. – P. 1–15.

References

1. Adizes I. K. Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii [Managing Corporation Life Cycle]. Saint Petersburg, Piter, 2008. (In Russ.).
2. Daft R. Teoriya organizatsii [Organization Theory]. Moscow, UNITI, 2009. (In Russ.).

3. Dementiev V. E. Vliyanie setevykh effektov na vnedrenie radikal'nykh innovatsiy [The Impact of Network Effects on Introduction of Radical Innovations], *Ekonomiko-matematicheskie i instrumental'nye metody na sluzhbe modernizatsii narodnogo khozyaystva* [Economic-Mathematic and Instrumental Methods Supporting Modernization of Economy], Vol. 1. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013, pp. 50–64. (In Russ.).
4. Mintsberg G. Struktura v kulake: sozдание effektivnoy organizatsii [Structure in a Fist: Developing an Efficient Organization]. Saint Petersburg, Piter, 2004. (In Russ.).
5. Nort D. Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, Institutional Changes and Economy Functioning]. Moscow, Fond of Economics Book «Nachala», 1997. (In Russ.).
6. Polterovich V. Strategii modernizatsii, instituty i koalitsii [Modernization Strategy, Institutions and Coalitions], *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 2008, No. 4, pp. 4–24. (In Russ.).
7. Porter M. Konkurentsia [Competition]. Moscow, Williams, 2003. (In Russ.).
8. Tret'yak O. A., Rumyantseva M. N. Setevye formy mezhfirmennoy kooperatsii: podkhody k ob'yasneniyu fenomena [Network Forms of Inter-Firm Co-operation: Approaches to Explaining the Phenomenon], *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [Russian Journal of Management], 2003, No. 2, pp. 25–50. (In Russ.).
9. Williamson O. E. Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya [Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, 'Relations' Contraction]. Saint Petersburg, Lenizdat, 1996. (In Russ.).
10. Ustyuzhanina E. V., Evsyukov S. G., Petrov A. G. Organizatsionnoe stroenie krupnykh korporatsiy kak faktor stimulirovaniya (sderzhivaniya) ikh innovatsionnogo razvitiya [Organizational Structures of Large Corporations as a Factor of Stimulating (Restraining) their Innovation Development], *Natsional'nye interesy. Priority i bezopasnost'* [National Interests. Priorities and Security], 2013, No. 32 (221), pp. 10–32. (In Russ.).
11. Eggertsson T. Ekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic Behaviour and Institutions]. Moscow, Delo, 2001. (In Russ.).
12. Bresnahan T. F., Trajtenberg M. General Purpose Technologies «Engines of Growth»? *Journal of Econometrics*, 1995, Vol. 65, No. 1, pp. 83–108.
13. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, M. A., MIT Press, 1998.
14. Miller D., Freisen P. H. Organizations: A Quantum View. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1984.
15. Myrdal G. Economic Theory and Under-Developed Regions. London, Duckworth, 1957.
16. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford, Oxford University Press, 1953.
17. Rayna T., Striukova L. The Curse of the First-Mover: When Incremental Innovation Leads to Radical Change, *International Journal of Collaborative Enterprise*, 2009, Vol. 1, No. 1, pp. 4–21.
18. Rodriguez-Clare A. Coordination Failures, Clusters and Microeconomic Interventions, *Inter-American Development Bank Working Paper*, 2005, No. 544.
19. Rosenstein-Rodan P. Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe, *Economic Journal*, 1943, Vol. 53, No. 210/211, pp. 202–211.
20. Stieglitz N., Heine K. Innovations and the Role of Complementarities in a Strategic Theory of the Firm, *Strategic Management Journal*, 2007, Vol. 28, No. 1, pp. 1–15.