

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

УДК 334.7 + 338.2

*Е. Г. Чернова, А. Б. Петров*

### ЭФФЕКТИВНАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Анализ современных форм концентрации производства предполагает формирование обновленного понятийного аппарата и разграничение ряда устоявшихся экономических терминов. В этой связи введем некоторые термины, которые будем использовать в рамках данной статьи.

Концентрация капитала — увеличение его стоимости, достигаемое за счет капитализации прибыли, поглощения других капиталов или слияния с ними.

Концентрация производства — сосредоточение производства на все более крупных по стоимости активов, объеме продаж и численности персонала предприятиях; может не совпадать с концентрацией капитала, если им владеют интегрированные бизнес-группы, состоящие из многих предприятий.

Консолидация экономической деятельности — сосредоточение функций стратегического маркетинга и управления в мезоэкономических структурах на основе концентрации капитала или создания предпринимательских сетей, имеющих общую стратегию, нематериальные активы, долгосрочные рамочные контракты и логистический центр без объединения вещественного капитала. Концентрация капитала преобладает в индустриальной, а сетевая консолидация — в постиндустриальной экономике.

Закономерностью развития современной экономики является рост количества, размеров и усиление крупных корпораций. Темпы роста крупного бизнеса существенно

---

**Елена Григорьевна ЧЕРНОВА** — канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ. Окончила Экономический факультет ЛГУ (1976) и аспирантуру (1981). Стажировалась в университетах Франции, Германии, Нидерландов, Бельгии, Люксембурга. Читала лекции по проблемам экономики переходного периода в университетах Бордо-1, Ренн-2 (Франция). Сфера научных интересов — слияния и поглощения, интеграционные процессы, корпоративные финансы. Автор более 70 работ, из них 2 учебника и 4 монографии (в соавторстве).

**Александр Борисович ПЕТРОВ** — канд. экон. наук (2004), соискатель кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ, генеральный директор ЗАО «Агротехмаш». Окончил Ленинградский инженерно-экономический институт (1992). Сфера научных интересов — процессы консолидации и диверсификации, развитие интегрированных структур в машиностроении. Автор 15 публикаций, в том числе одной монографии.

© Е. Г. Чернова, А. Б. Петров, 2009

опережают темпы роста экономики в целом. Крупные корпорации, составляющие 0,009% от общего числа зарегистрированных компаний, производят свыше 40% товаров и услуг в РФ.

В отечественной экономической литературе дореформенного периода закон концентрации производства считался непреложным, что служило теоретической основой создания гигантских предприятий с полным набором вспомогательных, заготовительных и обслуживающих цехов, копировавших структуру Путиловского, Обуховского и других машиностроительных заводов царской России. Сбыт в условиях централизованного планирования заранее распланирован по потребителям и поэтому был хорошо организован, а проблемы снабжения, напротив, были весьма острыми. Подтверждением этого следует считать тот факт, что соответствующие отделы подчинялись прямо директору, минуя коммерческие и производственные службы.

Для советской экономики была характерна чрезмерная концентрация. Так, в середине 1980-х годов половина работников в промышленности была занята на предприятиях с численностью персонала более 2500 человек (в ЕС и США — менее 10%). Крупные предприятия с полным набором вспомогательных и обеспечивающих производств менее зависели от неполадок в снабжении, уменьшение числа связей в структуре затрат и выпуска облегчало централизованное планирование и контроль. В последние дореформенные годы концентрация производства уменьшилась, однако на крупных промышленных предприятиях было занято более 30% рабочей силы. Наличие собственных малопроизводительных заготовительных, ремонтных, вспомогательных цехов и служб подрывало их конкурентоспособность.

Такая «консолидация» в условиях рыночной экономики неприемлема. Гигантский завод вынужден пользоваться услугами своих научно-технических служб, заготовительных и вспомогательных цехов, получать комплектующие изделия от строго определенных поставщиков, даже если в других странах и регионах действуют гораздо лучшие потенциальные партнеры. Советская модель консолидации исключала конкуренцию и связанные с ней стимулы постоянного обновления производства.

Изученный К. Марксом в «Капитале» закон концентрации производства не действует прямолинейно, в числе прочего и потому, что экономия на масштабе производства в современных условиях не является единственным и преобладающим видом экономии. В. И. Ленин надеялся, что крупные госмонополии полностью вытеснят рыночный механизм, что позволит превратить все народное хозяйство России в единую фабрику. Однако это предположение не оправдалось. По мере увеличения размеров фирмы достигается уровень, при котором издержки организации обмена ресурсами внутри фирмы (централизованное планирование, управление и контроль) начинают превосходить издержки транзакций на рынке. Дальнейший рост размеров фирмы становится невыгоден даже без учета макроэкономического эффекта упущенной выгоды из-за снижения инициативы предпринимателей, лишившихся своего бизнеса. В результате чрезмерного увеличения размеров фирмы субъект управления не может обработать всю информацию и эффективно разместить факторы производства с максимальной прибылью. Потери от неэффективного использования ресурсов и роста управленческих расходов, бюрократизации управления начинают превышать издержки транзакций обмена на открытом рынке.

Именно по этой причине многие крупные корпорации в конце XX в. пошли по пути аутсорсинга, т. е. выделения самостоятельных дочерних фирм, а также развития связей с аффилированными компаниями, которым передавались не только вспомогательные и обслуживающие, но и основные производственные операции, не относящиеся к ключевой

компетенции головного общества. Концентрация капитала как органическое единство крупных фирм, производящих массовую и крупносерийную продукцию, реализующих крупномасштабные инвестиционные и инновационные проекты, в этом случае соединяется с концентрацией сетевого управления малыми и средними предприятиями, которые осваивают специализированные ниши рынка в качестве дочерних фирм, субпоставщиков, субподрядчиков и т. д.

Проблема рационализации размеров производства находилась в поле внимания на первых этапах рыночных реформ в России. Однако это происходило без глубокого научного обоснования и во многом стихийно. Так, в машиностроении в ходе приватизации 1990-х годов производственные и научно-производственные объединения были «просто» разрушены, число самостоятельных предприятий увеличилось в 3,6 раза, от них были отделены государственные отраслевые НИИ и КБ, которые из-за сокращения бюджетного финансирования часто перепрофилировались или ликвидировались.

В состав 4587 производственных и научно-производственных объединений входило 19 767 производственных единиц и предприятий, состоящих на самостоятельном балансе, т. е. в среднем почти по 4,5 единицы на каждое объединение. Концентрация — процесс сосредоточения производства на все более крупных предприятиях — сменилась деконцентрацией. Нередко самостоятельные предприятия создавались лишь для ухода от налогов и других незаконных действий.

Многие машиностроительные заводы оказались в составе финансовых групп, не имеющих промышленной специализации и заинтересованных лишь в приватизации или скупке недооцененных активов с целью их последующей перепродажи. Даже небольшие заводы сохранили в своем составе полкустарные заготовительные и вспомогательные цеха. Из-за низкого качества и высокой себестоимости продукции они не могут войти в состав современных сетей и кластеров.

Главная проблема консолидации экономической деятельности в современных условиях состоит, по нашему мнению, в согласовании двух противоположных тенденций. С одной стороны, концентрации капитала и собственности, т. е. роста средних размеров фирм и корпоративных образований, а с другой — децентрализации оперативного управления при уменьшении среднего размера предприятий как производственных единиц. Что касается концентрации производства, то она способствует повышению качества менеджмента, так как менеджер специализируется на определенных функциях и делает меньше ошибок по мере увеличения числа однородных решений. Важное значение имеет снижение цены поставок материальных ресурсов, так как более крупные фирмы получают скидки в связи с большим размером закупок.

Исследованию изменений в организационно-экономической структуре промышленности, в том числе машиностроения, в последние годы посвящено более 300 зарубежных монографий. В них отмечается превращение индустриальных сетей в основную структурную единицу [24], в том числе в посткоммунистических странах [27]. Межфирменные сети концентрируются вокруг крупных корпораций («Вольво» в Швеции, «Филлипс» в ЕС и т. д.) [25], но предполагают кооперацию с большим числом малых фирм, что становится важным фактором регионального развития [20]. Глобальные межфирменные сети стали основой конкурентоспособности промышленности [26].

Речь идет о новой модели интеллектуального бизнеса с иными принципами управления [18]. В Китае, Индии и других быстро развивающихся странах глобальные сети стали основой региональных кластеров, реализующих концепцию регионально ориентированного (region-centric concept) развития [21]. Оно предполагает развитие регионального

планирования, инновационных кластеров и экономики знаний (Knowledge economics) [19]. Однако в ряде работ подчеркивается лишь позитивное воздействие крупных и крупнейших корпораций на развивающиеся страны и не рассматриваются связанные с этим проблемы [23].

В российской литературе анализ структуры рынков [1; 9] привел к исследованию путей создания эффективных схем межфирменных взаимодействий [10] и развития института контрактных отношений, в том числе на рынке государственных заказов. Он нуждается в изменении правил и механизмов размещения заказов, заключения контрактов и государственного контроля над их выполнением [11].

Анализ структурных изменений в промышленности, проведенный ГУ ВШЭ [12], позволил обосновать предпосылки интеграции и эволюции интегрированных структур [3]. Это особенно важно для повышения конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей машиностроения [8].

Сдвиги в специализации производства в условиях глобализации экономики связаны с революцией снабженческо-сбытовых цепей (supply chain revolution) [22]. Она включает:

- интеграцию под единым руководством всех звеньев процесса производства, распределения, сбыта и сервиса конечной продукции независимо от места расположения участников технологической цепи;

- оперативный учет с помощью современных информационных технологий запросов каждого заказчика, резкое сокращение сроков исполнения заказа и повышение надежности поставок;

- выбор наиболее эффективных поставщиков на конкурсной и аукционной основе в глобальном масштабе с помощью электронных торговых площадок;

- синхронизацию сроков поставок различных материалов, деталей, услуг и т. д., позволяющую резко сократить складские запасы и соответствующие издержки;

- интеграцию снабженческих и сбытовых товарно-материальных, а также информационных и финансовых потоков, управление ими на основе законов логистики;

- организацию раздельного учета затрат и результатов по каждому контракту, бизнес-единице, сегменту рынка на основе оперативной компьютерной обработки больших массивов информации, что дает возможность реально контролировать выполнение поставленных целей и управленческих решений.

Все это позволяет крупным хозяйственным комплексам взять на себя ответственность за обслуживание целого сегмента рынка всем необходимым, т. е. специализироваться на обслуживании определенного круга потребностей, а не на выпуске отдельных видов продукции, использовании определенных видов сырья или технологий. Однако из 10 крупнейших компаний по размерам чистой прибыли (по оценке журнала «Финансы» в 2007 г.) 6 представляли нефтегазовую, 2 — металлургическую («Норильский никель» и Новолипецкий металлургический комбинат), по одной — финансы (Сбербанк) и транспорт (РЖД), но ни одна — машиностроение.

И. Ансофф выдвинул концепцию синергизма как особого вида эффекта «для оценки взаимосвязи видов деятельности» [2, с. 124]. Он приобретает особое значение для противодействия «новому хаосу», создаваемому глобализацией [15; 16]. Связанный с этим шок (см.: [13, с. 186]), который ярко проявился во время глобального финансового кризиса, рекомендуется преодолевать на основе стратегического плана, предусматривающего развитие интеллектуального капитала системы, использование новых информационных технологий, диверсификацию производства и сбыта продукции на базе аутсорсинга.

В условиях глобализации и информатизации производства усиливается консолидация экономической деятельности. Отмеченный выше процесс концентрации собственности и капитала, т. е. сосредоточения имущества и производственных активов в руках ограниченного количества собственников, приводит (это характерно для России) к появлению мезоэкономики олигархического вида, в которой преобладают мезоструктуры конгломеративного типа. С помощью коррупционных и финансово-спекулятивных методов немногочисленная группа собственников концентрирует капитал в размерах, превышающих оптимальные размеры производства, и направляет его на приобретение всевозможных непрофильных активов в стране и за рубежом с целью их последующей перепродажи, а не обновления производства.

Другая форма концентрации экономической деятельности, т. е. концентрация сетевого управления, связана с концентрацией стратегического управления производственно-рыночной деятельностью в интегрированных сетевых структурах кооперативного типа. В них сосредоточены только специализированные предприятия, необходимые для создания мезоэкономической технологической цепи, причем единство стратегического управления обеспечивается не приобретением всех этих предприятий за счет сделок слияния и поглощения, не общностью имущества, а общностью целей, бренда и других нематериальных активов и логистики, развитием долгосрочных контрактов, выходящих за рамки обычных рыночных сделок.

Консолидация экономической деятельности в РФ характерна, прежде всего, для трех групп отраслей промышленности: 1) производство однородной продукции (добыча нефти, газа, руды и т. д.) и их первичная переработка — нефтехимия, металлургия, энергетика); 2) производство высокотехнологичного продукта, разработка которого требует крупномасштабных НИОКР (авиакосмическая, атомная техника и т. д.); 3) массовое производство (автомобили, компьютеры, бытовая техника, стройматериалы, стандартные напитки, лекарства и т. д.), где реализуется эффект масштаба.

Основным производителем этих товаров и услуг для мирового рынка стали транснациональные корпорации (ТНК), имеющие во многих странах свои филиалы, дочерние (с контрольным пакетом), совместные с местным капиталом (с правом участия в управлении) и зависимые (имеющие долгосрочные контракты на поставку материалов, деталей и услуг) фирмы. Благодаря устойчивым связям с малым и средним бизнесом, университетами и другими научными центрами, а также наличию собственных финансовых институтов, маркетингово-сбытовой и сервисной инфраструктуры ТНК становятся центральным звеном макроэкономического регулирования рыночной экономики.

На долю ТНК, по данным ЮНКТАД, приходится более половины мировой торговли и основная часть продаж в таких ведущих отраслях, как компьютерная, автомобильная, авиационная, ракетно-космическая, металлургическая, нефтегазовая и т. д. Число ТНК, контролирующих рынок авиационной техники, сократилось до 5–6 («Боинг», «Эйрбас», «Бомбардьер», «Макдонелл», «Дуглас» и т. д.), автомобилей — до 7–10 («Тойота», «Фольксваген», «Форд» и т. д.), энергомашиностроения — до 4–5, фармацевтики — до 5 и т. д. В результате глобальные технологические цепи оказались в руках гигантских многоуровневых холдинговых групп, которые играют в руководстве экономикой гораздо большую роль, чем национальные государства.

В России крупный бизнес обеспечил приход новых управленческих технологий, крупнейшие компании занялись стратегическим планированием и созданием эффективного менеджмента, бюджетирования, риск-менеджмента, управления стоимостью. Однако многие из них прибегли к зарубежным кредитам под залог своих ценных бумаг. Государству

в 2008–2009 гг. пришлось выкупить значительную часть этих долгов, что привело к частичной национализации компаний. После реструктуризации и восстановления рыночной капитализации их предстоит вновь приватизировать по более высокой цене.

При этом машиностроительные фирмы России, несмотря на соединение совершенно разнородных технологий, по объему производства все еще в 10–20 раз меньше, чем в США, Японии, странах ЕС. Такая вертикальная интеграция позволяет ориентироваться не на концентрацию капитала и собственности, а на критерии перспективной динамики, которые включают:

- гибкое приспособление к изменениям в рыночной ситуации (responsiveness to change);
- перспективы увеличения спроса на продукты компании (market opportunity), определяемые уровнем технологии;
- качество маркетинга и сбытового менеджмента (marketing expertise);
- качество человеческого капитала и управления;
- развитие альянсов, надежность отношений с партнерами (alliances and partnerships);
- перспективы роста объема продаж и инвестиций (prospects for growth).

Модели формирования вертикально интегрированных компаний (ВИК) в разных странах существенно различаются. Североамериканская, германо-латинская и японская модели отличаются структурой собственности. В качестве главных собственников машиностроительных фирм в Японии выступают банки, инвестиционные фонды и другие финансовые институты (47%), Германии — нефинансовые институты (40%), США — физические лица (более 50%), пенсионные, страховые и инвестиционные фонды (40%, в Англии — 60% — оценка Всемирного банка).

В России крупнейшие ВИК образовались на базе приватизации государственных предприятий, а не консолидации капитала. Счетная палата установила, что в 1994–2002 гг. было приватизировано 5475 предприятий, причем их стоимость была занижена (учитывалась балансовая стоимость лишь материальных активов до начала гиперинфляции), реальный конкурс не проводился (участники залоговых аукционов определялись правительством), условия инвестиционных конкурсов не выполнялись и не контролировались, в ходе последующей «налоговой оптимизации» бюджет понес новые потери.

С момента приватизации в России прошли волны передела собственности. Первая относится к периоду чековых аукционов, вторая началась после фактического прекращения деятельности чековых фондов и обесценивания ваучеров, третья — после банковского кризиса 1995 гг., четвертая — во времена залоговых аукционов, пятая — в период бума портфельных инвестиций в 1997 г., шестая — после дефолта 1998 г. В годы глобального экономического кризиса происходит новый передел. В итоге ни государство, ни граждане не считают частную собственность легитимной и неприкосновенной, что подрывает возможность долгосрочных инвестиций, без которых реструктуризация машиностроения невозможна.

В экономической литературе предложены способы легитимизации крупной частной собственности на основе разовых компенсационных платежей и установления особых правил использования и продажи крупных хозяйственных активов, имеющих стратегическое значение. При этом нельзя оценивать фирмы по данным фондовой биржи, если на ней обращается, например, как у «КамАЗа», менее 3% акций. Из-за падения их курса в связи с общим финансовым кризисом формальная капитализация многих машиностроительных компаний резко снизилась.

Эффективную консолидацию сдерживает рейдерство — систематическая деятельность формальных и неформальных групп, направленная на захват активов других хозяйствующих субъектов с использованием прорех законодательства и коррупции судебно-правоохранительной системы, как правило, с целью их последующей перепродажи [4]. Рейдерство следует отличать от законной деятельности по покупке и реструктуризации активов с целью их передачи более эффективным собственникам.

Особую проблему представляют легитимизация и включение в хозяйственный оборот земельной собственности, большая часть которой до сих пор не оформлена должным образом и используется для извлечения незаконных спекулятивных доходов.

Говоря об эффективности консолидации и определяя место в этом процессе сделок слияний и поглощений, необходимо остановиться на вопросе о специфике финансирования. В условиях неразвитого фондового рынка и низкой стоимости акций используются (на 90%) финансовые ресурсы неясного происхождения в денежной, а не в документальной форме [7]. Для машиностроительных фирм особенно актуальны методы эффективной защиты собственности на основе превентивных и оперативных мер по ее строгому правовому оформлению. Пока так оформлено лишь 10% активов [14; 5]. При захвате территории и зданий предприятий с помощью коррумпированных чиновников налоговой службы вносились незаконные изменения в базу Единого государственного реестра юридических лиц, реестр акционеров, проводились незаконные общие собрания с выборами новых советов директоров и т. д. В Москве в 2006–2007 гг. криминальным захватам подверглись ОАО «НИИЭМИ», Московский завод счетно-аналитических машин им. Калмыкова, НИИ «Гипромет» и другие хозяйствующие субъекты.

Компании, нарушающие закон, не ведущие должного учета, не управляющие коммерческим риском, незащищены перед захватчиками, на которых работают высококвалифицированные юристы. Устойчивость компании к враждебным поглощениям во многом определяется качеством работы ее юридической и финансовой служб.

Массовый характер приобрела регистрация фирм-однодневок без проверки наличия активов, бизнес-планов, квалифицированного руководства. С их помощью растаскивается конкурсная масса и активы ликвидируемых предприятий. Оплата платежных поручений и возмещение убытков не рассматриваются законодателем как сделки и не могут быть оспорены в суде, что позволяет по цепочке передавать активы «добросовестным приобретателям», в качестве которых выступают истинные заказчики захвата собственности — крупные компании. В России в год происходит до тысячи и более рейдерских захватов, а обвинительных приговоров за рейдерство выносится не более 100.

Без решения этих проблем создание устойчивых интегрированных сетевых структур из средних и малых фирм невозможно. Необходимо изменить саму систему отчетности и повысить уголовную и материальную ответственность высших менеджеров за ее достоверность (в США это сделано в 2005 г. — по закону Сарбанеса—Оксли после череды финансовых скандалов), ужесточить порядок регистрации фирм. Следует разрешить кредиторам оспаривать при банкротстве не только сделки, но и саму передачу активов другим юридическим лицам по заниженным ценам, как это сделано в странах ЕС. При добровольной ликвидации фирма должна направлять в налоговую инспекцию сведения о кредиторах, должниках и имуществе. За их недостоверность, а также рассылку ложных и клеветнических сообщений, составление подложных протоколов, другие действия, наносящие ущерб контрагентам, менеджеры должны нести материальную и личную (запрет в течение определенного срока занимать руководящие должности) ответственность.

Новая редакция законов о банкротстве, об АО и ООО, о регистрации юридических лиц, прав собственности на недвижимость и сделок с ним должна исключить незаконный передел.

В современной Российской экономике действуют четыре разнородных по экономическому поведению вида компаний. Крупные корпорации семейно-кланового типа, зарегистрированные, как правило, в оффшорных зонах, основывают свою деятельность на неформальных связях с властью. Средние фирмы, использующие региональный административный ресурс, также видят именно в нем, а не в инновациях источник своей конкурентоспособности. Средние фирмы, действующие на основе рыночной конкуренции, более всего страдают от рейдерства. Малые предприятия в отличие от зарубежной практики не связаны органично с крупным и средним бизнесом и сосредоточены в низкотехнологических отраслях.

Как видно из специальных исследований [17], нынешний кризис доказал чрезмерную рискованность их финансовой политики, основанной на слияниях и поглощениях, снижение их внутренней эффективности. Даже в кризисных условиях они продолжают скупку непрофильных зарубежных активов, опасаясь оставлять свое имущество в российской юрисдикции, а также поглощения российских предприятий с целью укрепить свое монопольное положение на рынке. Еще более сократился горизонт принимаемых ими решений, нарушаются права миноритариев, что подрывает процесс превращения сбережений в инвестиции. Растет оппортунизм их менеджеров, поскольку владельцы берут на себя оперативное управление [6].

В ходе проведенного анализа могут быть сформулированы следующие общие выводы:

1. Консолидация экономической деятельности необходима для эффективного участия российских компаний в глобальной конкуренции.

2. Слияния и поглощения, которые в индустриальной экономике являлись основной формой консолидации, в современных условиях далеко не всегда эффективны. Это доказало банкротство «Дженерал Моторс», ставшей благодаря слияниям и поглощениям крупнейшей автомобильной корпорацией мира.

3. Основной формой консолидации эффективного среднего и малого бизнеса при переходе к инновационной экономике становится создание сетевых структур, изменяющих характер конкуренции и контрактных отношений на основе концентрации преимущественно логистических структур и нематериальных, а не материально-вещественных активов.

---

1. Авдашева С., Поповская Е., Розанова И. Анализ развития структуры рынков в переходной экономике России. М.: Высшая школа экономики, 1997.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 520 с.

3. Антонов Г. Д., Иванова О. П. Предпосылки интеграции и эволюции интегрированных структур в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 5. С. 32–44.

4. Генкин А. С., Молотников А. Е. Захват: корпоративные шахматы: игра на выживание. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 252 с.

5. Демидова Е. Враждебные поглощения и защита от них в условиях корпоративного рынка России // Вопросы экономики. 2007. № 4. С. 70–84.

6. Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 83–96.

7. Каспарова И. Финансирование сделок по слияниям и поглощениям: российская специфика // Вопросы экономики. 2007. № 4. С. 85–96.

8. Лейрих А. А. Конкурентоспособность промышленного предприятия в экономике трансформационного типа (на примере российского дизелестроения) / Под ред. В. А. Соловьева, Е. Г. Чумаковой. М.: МАКС Пресс, 2004. 208 с.



9. Пахомова Н. В., Рихтер К. К. Экономика отраслевых рынков и политика государства: учеб. М.: Экономика, 2009. 815 с.
10. Плещинский А. С. Эффективные схемы межфирменных взаимодействий: механизм равновесных трансфертных цент. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. 90 с.
11. Смотрщикова И., Черных С. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 108–118.
12. Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Е. Г. Ясина. М.: Издат. дом ГУВШЭ, 2004. 365 с.
13. Тоффлер Э. Шок будущего. М.: АСТ, 2001. 560 с.
14. Туник И., Поляков В. Антирейдер: пособие по противодействию корпоративным захватам. СПб.: Питер, 2007. 190 с.
15. Хэнди И. Время безрассудства / Пер. с англ. СПб., 2001. 288 с.
16. Хэнди И. По ту сторону уверенности. О новом мире внутри и вокруг организации. СПб., 2002. 224 с.
17. Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 70–82.
18. Business intelligence: a managerial approach / R. Turban et al. Upper Saddle River. New Jersey, 2008. 233 p.
19. Cooke Ph. Regional Knowledge economics: markets, clusters and innovation. Cheltenham: VK, 2007. 328 p.
20. Cooperative small-firm networks as factor in regional industrial development. Geneva, 1994. 18 p.
21. Development on the ground: clusters, networks and regions in emerging economics / Ed. by A. Scott, G. Garofoli. London, 2007. 346 p.
22. Drucker P. Management challenges for the 21 century. New York: Harper Business, 1999. 400 .
23. Global firms and emerging markets in an age of anxiety / Ed. by S. B. Prasad, P. Chauri. Westport, Conn, 2004. 319 p.
24. Industrial networks and proximity / Ed by M. Green, R. McNaughton. Aldershot, 2000. 234 p.
25. International business geography: case studies of corporate firms / Ed. by P. Pellenbarg, E. Welve. London, 2008. 286 p.
26. Interfirm networks: organization and industrial competitiveness / Ed. by A. Grandori. London, 1999. 323 p.
27. McDermott G. Embedded politics: industrial networks and institutional change in postcommunist states. Ann Arbor, 2002. 295 p.

Статья поступила в редакцию 17 сентября 2009 г.