



## ОРЕХОВА Светлана Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет

620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Контактный телефон: (343) 221-17-84

e-mail: bentarask@list.ru

## ЛЕГОТИН Федор Яковлевич

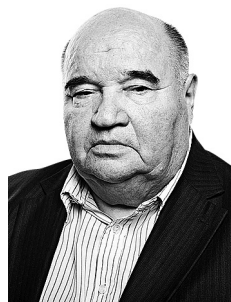
Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет

620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Контактный телефон: (343) 221-17-84

e-mail: legotin@usue.ru



## Механизмы инвестирования в ресурсы предприятия: обоснование выбора и российская специфика

Рассмотрены вопросы выбора форм инвестирования в ресурсы предприятий, функционирующих в российской институциональной среде. Для обоснования выбора предлагается использование критерия контроля над ресурсами, обусловленного принадлежащим инвестору «пучком» прав собственности. Уточнение экономической категории «ресурсы» с позиций ресурсной и отношенческой концепций позволило выделить две модели привлечения ресурсов: ориентированную на приобретение активов в собственность; ориентированную на временное привлечение ресурсов, находящихся в сети или на рынке. Показано, что общемировой тенденцией является переключение предприятий на вторую модель инвестирования в ресурсы. Данный факт обусловлен соотношением транзакционных и трансформационных издержек при получении разных прав собственности на ресурс. В России использование модели, ориентированной на временное привлечение ресурсов в рамках межфирменного сотрудничества, подкреплено специфическими параметрами институциональной среды. Авторы полагают, что использование только такой стратегии привлечения ресурсов существенно снижает уровень конкурентоспособности российских предприятий.

**JEL classification:** D23, L14, D02

**Ключевые слова:** ресурс; право собственности; стратегия; межфирменное сотрудничество; устойчивое конкурентное преимущество.

**В** основе эффективного управления компанией лежит анализ стратегических альтернатив, позволяющий определить оптимальное соотношение «затраты–выгоды» в меняющихся условиях. Еще А. Алчиан отмечал, что «...предметом изучения экономической теории являются права собственности на редкие ресурсы» [23. Р. 2]. По сути, речь идет о том, как фирме с наименьшими инвестициями в ресурсы добиться максимально возможного экономического результата.

При формировании ресурсной стратегии компании в первую очередь рассматриваются общая необходимость и способ инвестирования в активы. Выбор осуществляется из следующих вариантов стратегий: приобретать ресурсы в собственность, развивать имеющиеся или создавать новые внутри фирмы, заимствовать или привлекать иным способом на рынке [13]. При обосновании выбора форм инвестирования критерием

может служить степень контроля над ресурсом, на что впервые указал Г. Стивенсон [29]. Границы контроля определяются полнотой и защищенностью прав собственности на ресурс.

Укрупненно экономическая категория «право собственности» включает в себя права владения, распоряжения и использования. А. Оноре предложил более детальную классификацию полномочий собственника: право владения – физический контроль над собственностью; право личного использования имущества; право распоряжения (решение, как и кем имущество может быть использовано); право присвоения дохода от собственности; право на остаточную стоимость (отчуждение, потребление, «проматывание», изменение или уничтожение имущества); право на безопасность (иммунитет от экспроприации); право на переход имущества по наследству или по завещанию; право бессрочности обладания; право на запрещение вредного использования; право на взыскание (право отобрать имущество в уплату долга); право на остаток имущества [28. P. 112–128].

При разделении данного «пучка» прав на составные части важно понимать, что степень контроля, способы использования, стимулы к применению, издержки спецификации и контроля, а также ренты, получаемые от ресурса, существенно различаются. Ценность любой собственности (читай – ресурса) также зависит от набора прав, которые можно передать в ходе сделки. В итоге содержание прав собственности оказывает предсказуемое воздействие на аллокацию и использование ресурсов [27. P. 1139].

Перефразируя Э. Г. Фуруботна и Р. Рихтера, можно сказать, что именно права собственности определяют выбор решений правообладателя в отношении трех видов стратегий: по поводу содержания прав собственности как таковых (дискреционная составляющая); по деятельности на рынке прав собственности на различные активы (конкурентная составляющая); по функционированию на рынке товаров, производимых с помощью данной собственности [19. С. 93].

Целый ряд исследований иллюстрируют «размытость» прав собственников в России (например: [1; 6; 9]), что ведет к переводу ресурсов в более защищенные формы (чаще всего деньги), причем даже с потерей эффективности. Р.И. Капелюшников и Н.В. Демина отмечают: «...при слабой защите прав собственности возникают стимулы к тому, чтобы направлять значительные средства на охрану „своих“ и захват „чужих“ активов» [9. С. 26].

Предлагаемое исследование посвящено установлению приоритетов в отношении выбора инвестиционных форм в ресурсных стратегиях предприятий, функционирующих в российской институциональной среде.

Для реализации такой научной задачи необходимо:

- провести сравнительный анализ содержательного фундамента категории «ресурсы» в контексте современного ресурсного и отношенческого подходов;
- выделить возможные инвестиционные модели привлечения ресурсов, охарактеризовать их преимущества и недостатки;
- определить факторы, объясняющие выбор модели привлечения ресурсов предприятиями, функционирующими в российской институциональной среде.

*Содержание категории «ресурсы» в контексте ресурсной и отношенческой концепций.* Ресурсы в самом общем смысле понимаются как все то, что обеспечивает функционирование фирмы. Основываясь на классификациях ресурсных портфелей фирм, уточнении свойств и характеристик ресурсов [12], мы выделили пять групп специфических ресурсов:

1) человеческие (инвестирование в повышение уровня знаний, умений и навыков персонала; в социальные программы; путем выплаты заработной платы, большей, чем среднерыночная и др.);

2) отношенческие (инвестиции в создание и поддержание отношений с поставщиками, клиентами; в организацию каналов сбыта; в бренд и имидж компании и др.);

- 3) организационные (инвестиции в информационные ресурсы; в оптимизацию бизнес-процессов; в построение эффективной организационной культуры);
- 4) материальные (инвестиции в сырьевую базу, оборудование, технологии и др.);
- 5) финансовые (инвестирование в систему финансовой отчетности; работа над формированием положительной инвестиционной репутации и др.).

Ключевая идея современной ресурсной концепции (resource-based view) состоит в том, что источником устойчивых конкурентных преимуществ фирмы является неоднородность ресурсов, которая объясняется их специфической трансформацией внутри фирмы.

Совокупный ресурсный портфель определяет «степень изоляции» [26] имеющихся конкурентных преимуществ фирмы от копирования конкурентами. К механизмам изоляции относятся также уникальные комплементарные активы, неявное знание (например, технологическое или управленческое ноу-хау) и др. С одной стороны, механизмы изоляции могут обеспечить барьеры для копирования конкурентных преимуществ, а новая комбинация ресурсов может создавать новую или большую ценность для потребителя. С другой стороны, сами фирмы-инвесторы могут испытывать трудности в тиражировании собственной бизнес-модели на других рынках. Более того, с точки зрения теории прав собственности степень изоляции ресурса влияет на возможность передачи прав на него и может снизить его полезность.

Иногда ценным ресурсом является комбинация навыков, ни один из которых не обеспечивает превосходства сам по себе, но будучи объединенными, они представляют собой конкурентоспособный набор. В данном случае речь идет о синергии, которая может определяться как взаимодействие двух или более ресурсов, приводящее к более сильному объединенному воздействию на создание ценности и конкурентоспособности, чем сумма их самостоятельных влияний.

Поскольку возможности фирмы не безграничны, экономисты пришли к выводу, что синергетический эффект может достигаться объединением ресурсов не только внутри фирмы, но и за ее пределами. «Стратегическое сетеобразование» [10. С. 442] осуществляется на основе межфирменного сотрудничества в формах аутсорсинга, франчайзинга, различных типов интеграции и др. Причем «...в реальности отношения между различными системными экономическими субъектами гораздо чаще характеризуются взаимосвязями кооперационного, а не конкурентного типа» [11. С. 8–9].

Основоположниками отношенческого подхода (relational view) к формированию устойчивых конкурентных преимуществ фирмы являются Дж. Х. Дайер и Х. Сингх [26]. Единицей анализа здесь выступает межорганизационная сеть – система эксплицитных и имплицитных контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов. Приоритетным является исполнение долгосрочного отношенческого контракта [21. С. 103].

Сетевые структуры предполагают использование коллективных активов нескольких фирм (специфичные для конкретных взаимосвязей активы, процедуры совместного использования знаний, комплементарные ресурсы и способности), расположенных на разных стадиях цепочки создания ценности.

Сравнительный терминологический анализ категории «ресурсы» через призму ресурсной и отношенческой концепций (табл. 1) позволяет выделить ряд существенных отличий, в связи с чем приверженцы различных подходов дают практикам противоречивые рекомендации относительно их активов [16. С. 62].

Представляется целесообразным синтезировать подходы относительно понимания экономической сущности ресурсов. В данном случае ресурсы могут трактоваться как специфические относительно рынка активы, контролируемые фирмой полностью или частично. Соответственно, обладая контролем над ресурсами, фирма может достичь конкурентных преимуществ, не приобретая их в собственность. Данный

теоретический конструкт объясняет то, как «стартуют» бизнес-идеи без ресурсного обеспечения, и не противоречит идее использования ресурсов в рамках отношенческого подхода.

Таблица 1

**Сравнительный анализ категории «ресурсы»  
в разрезе ресурсной и отношенческой концепций**

Предмет сравнения	Ресурсный подход	Отношенческий подход
Определение ресурса	Основанные на факторах производства специфические активы фирмы, которые трудно или невозможно имитировать [30] и которые позволяют фирме реализовывать стратегии, способствующие повышению ее экономической и управленческой эффективности [24. Р. 101; 25. Р. 55]	Способность компании аккумулировать и собирать рыночные ресурсы, раздвигая границы самого рынка (увеличивать круг потребителей и других партнеров) [17. С. 19]
Зона трансформации ресурса	Фирма	Сеть
Вид ренты от использования ресурса	Квазирента – способ получения экономических выгод путем захвата диспропорциональной доли других экономических рент свыше конкурентного уровня: рикардианской (доходы от владения ограниченными ценными ресурсами), монопольной (доходы от рыночной власти) и предпринимательской (доходы от риска и инноваций)	Отношенческая рента – сверхприбыль, совместно извлекаемая в результате взаимоотношений обмена, которую нельзя получить любой из фирм изолированно друг от друга и которая может быть создана только путем совместных идиосинкразических усилий партнеров, специализированных относительно их альянсов [26. Р. 662]
Уровень собственности ресурса	Владение; распоряжение; использование (все права полностью принадлежат фирме)	Распоряжение (может быть ограничено); использование (может быть ограничено)
Достижение конкурентного преимущества	За счет неоднородности ресурсов	За счет распространения ресурсов участников сети на всю сеть
Рыночное поведение	Основано на конкуренции (создание свойств уникальности и труднокопируемости ресурса)	Основано на сотрудничестве (совместное использование ресурса)

Положительно, что перераспределение контроля осуществляется при сохранении фирмами их формально независимого существования [4. С. 32]. Степень контроля ресурса определяется уровнем переговорной силы сторон, уровнем издержек контроля, объемом специфических инвестиций относительно партнеров и полнотой контракта.

*Современные формы инвестирования в ресурсы: причины и обоснование выбора.* Синтез ресурсной и отношенческой концепций позволяет выделить две модели привлечения ресурсов:

- ориентированную на приращение активов за счет приобретения их в собственность;
- ориентированную на временное привлечение ресурсов, находящихся в сети или на рынке.

В основе отличия данных моделей лежит выбор источника устойчивого конкурентного преимущества: за счет механизмов изоляции (принцип «никто не сможет этого повторить») или за счет способностей «собирания» ресурсов, не принадлежащих компании. Безусловно, выбор модели будет зависеть от размера, жизненного цикла

компании, ее отраслевой принадлежности. Однако детализация факторов, обуславливающих специфику применения ресурсов, показывает, что общемировой тенденцией становится все большее приращение у фирм способностей, направленных на кооптирование своих ресурсов в бизнес-цепочки. При этом межфирменное сотрудничество, в рамках которого происходит использование ресурсов, может иметь мягкие и жесткие границы.

Можно выделить несколько форм межфирменного сотрудничества, позволяющих компании привлекать ресурсы сети (табл. 2).

Более того, фирмы (особенно малый и средний бизнес) все больше стараются использовать «стратегию самообеспечения» [29], которая направлена на минимизацию и приобретения, и использования ресурсов. Например, предприниматели широко применяют привлеченные финансовые средства, для рекламы и продвижения продукции используют бесплатные социальные сети, для хранения продукции берут у поставщиков бесплатное оборудование. Данная стратегия ориентируется на краткосрочный рост продаж и обеспечивает фирме значительную гибкость [22. С. 150].

Использование модели, ориентированной на привлечение ресурсов со стороны, может быть объяснено следующими факторами (см. рисунок).



Факторы, объясняющие выбор модели инвестирования, ориентированной на использование ресурсов участников сети в России

В ряде случаев степень контроля ресурса априори условна и опосредована. Так, например, человеческие ресурсы вообще не могут быть предметом купли-продажи; на рынке устанавливаются только цены за «аренду» человеческого капитала (в виде ставок заработной платы), тогда как цены на сам актив отсутствуют. Это не только затрудняет стоимостную оценку его накопленных запасов, но и демотивирует пользователей ресурса инвестировать в него.

Совокупность условий, сложившихся в мировой экономике, также приводит к пониманию выгод использования форм межфирменного сотрудничества, а основным трендом становится «конкуренция через кооперацию» [10. С. 402]. Такая тенденция обусловлена следующими факторами.

Во-первых, процессами глобализации, существенно упрощающими переток капитала между различными территориями и рынками. В свою очередь, снижение барьеров входа на региональные рынки привело к росту конкуренции, что требует от компаний больших ресурсов для удержания позиций на рынке. В результате рынки демонстрируют рост концентрации и количества внутри- и межотраслевых альянсов.

Во-вторых, скоростью изменения технологий и тотальной информатизацией общества. Теперь за счет уникального ресурса невозможно добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, он слишком быстро устаревает и обесценивается.

Таблица 2

### Формы привлечения ресурсов на основе межфирменного сотрудничества

Форма сотрудничества	Сущность данной формы сотрудничества	Вид привлеченного ресурса	Виды прав собственности, по А. Онопоре, у фирмы – пользователя ресурса	Степень контроля ресурса со стороны фирмы-пользователя
Аутсорсинг	Передача бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании	Материальные, организационные, человеческие	Право присвоения дохода от собственности; право распоряжения (частичное); право присвоения дохода от собственности (частичное); право на взыскание (право отобрать имущество в уплату долга)	Низкая (в России – средняя в связи с искусственным разделением функций)
Аутстаффинг	Предоставление работников в распоряжение заказчика	Человеческие	Право личного использования имущества; право распоряжения (частичное); право присвоения дохода от собственности (частичное)	Средняя (так как фирма-аутстаффер ограничена в рынках сбыта своих работников)
Краудсорсинг	Мобилизация человеческих, информационных и других ресурсов на бесплатной основе с целью получения информации, особого мнения, управленческих решений	Человеческие, организационные, финансовые	Право распоряжения (частичное); право присвоения дохода от собственности	Низкая (так как привлечение ресурса возможно только при самомотивации участников)
Аренда (в том числе лизинг)	Форма привлечения чужой собственности во временное пользование (в том числе с правом выкупа в случае лизинга) на платных условиях	Материальные, финансовые	Право владения (физический контроль над собственностью); право личного использования имущества; право присвоения дохода от собственности; право на остаточную стоимость (в лизинге)	Средняя (определена договором). Высокая (в случае лизинга)
Франчайзинг	Привлечение ресурсов крупной, как правило лидирующей на рынке фирмы на платной основе	Огнотенческие, организационные, материальные	Право владения (в случае с материальными ресурсами); право личного использования имущества (частичное); право присвоения дохода от собственности; право на остаточную стоимость (частичное)	Средняя (определена договором)
Взаимодействие в сети	Привлечение ресурсов на основе длительных контрактных отношений, сохранение автономности сторон	Все виды ресурсов	Право личного использования имущества; право распоряжения (совместное); право присвоения дохода от собственности (частичное); право на переход имущества по наследству; право на запрещение вредного использования	Низкая (взаимодействие возможно только тогда, когда во всей сети выгоды для участников превышают издержки поддержания отношений)
Интеграционные объединения	Юридическое и/или хозяйственное объединение ресурсов предприятий, которые связаны единой целью деятельности	Все виды ресурсов	Право владения; право личного использования имущества; право распоряжения (частичное); право присвоения дохода от собственности (частичное); право на остаточную стоимость; право бессрочности обладания	Высокая (если даже нет юридической зависимости, то единая система целей мотивирует участников к длительным отношениям)
Факторинг	Комплекс услуг для производителей и поставщиков на условиях отсрочки платежа	Финансовые	Право личного использования имущества; право присвоения дохода от собственности; право на остаточную стоимость	Средняя (определена договором)



Более того, когда главным конкурентным преимуществом компании является технология, фирмы стремятся разделить издержки по опережающей технологической модернизации с партнерами. Например, компания Apple для создания сотового телефона iPhone привлекала известных производителей Nokia и Meizu. Массовая кастомизация, ужесточение экологических и социальных стандартов также приводят к росту затрат и требуют объединения усилий.

Таким образом, вступление фирмы в сеть обеспечивает ей быстрый вход на рынок, уменьшает финансовые и прочие риски, дает доступ к знаниям, репутации и прочим ресурсам, ценным для конкуренции. Но главным результатом является тотальное снижение издержек по целому ряду направлений:

- сокращение транзакционных издержек (издержек мониторинга и контроля в контрактных отношениях);
- сокращение постоянных затрат в результате экономии от масштаба;
- отсутствие затрат на приобретение в собственность ресурсов;
- отсутствие ряда затрат на содержание ресурса (модернизацию, утилизацию, налоги на имущество и пр.);
- «растягивание» затрат во времени (так как берется плата только за пользование ресурса).

В то же время Г. Чезбро и Д. Тис выделяют проблему «соответствия организационной формы и типа инноваций» [20. С. 130], так как некоторые (например, технологические) инновации требуют большого контроля и координации, чем это возможно в рамках сети.

Некоторые авторы также выражают опасение относительно эффективности межфирменных отношений в долгосрочном периоде [10].

С точки зрения неоинституциональной экономики при совместном использовании ресурса участниками сети могут возникнуть два отрицательных эффекта.

*Эффект «вымогательства»* со стороны партнеров, особенно в случае неконтрактируемости ресурса. Под «неконтрактируемостью» понимается невозможность подтвердить объем инвестиций в суде [4. С. 39–40]. После осуществления инвестиций в специфические ресурсы партнер инвестора получает возможность настаивать на пересмотре условий контракта, перераспределяя в свою пользу выигрыш от этих инвестиций. Опасаясь подобного вымогательства со стороны партнера, фирмы склонны недоинвестировать в специфические активы, что негативно влияет на взаимодействие в сети и ее общую эффективность.

*Проблема «безбилетника»*, суть которой обусловлена распределением ренты между инвесторами и заключается в том, что инвестору нет смысла вкладывать в ресурс при договоренности получить фиксированную ренту.

До тех пор, пока издержки участников для поддержания отношений в сети будут меньше, чем затраты на приобретение ресурсов в собственность, вторая модель будет использоваться чаще.

В российской экономике использование модели, ориентированной на временное привлечение ресурсов, поддерживается спецификой институциональной среды. Более того, в России популярен крайний вариант такой модели – стратегия самообеспечения. Данный факт обусловлен краткосрочностью бизнес-задач и самих бизнесов (так, длительность жизненного цикла малых предприятий в России, по оценкам [7. С. 63], в среднем составляет 14 лет, из них только 5,5 лет на стадиях роста и зрелости).

Специфическими характеристиками российской институциональной среды являются:

1. Неустойчивость институтов и высокая турбулентность институциональной среды в целом.

Эмпирическое исследование Д. Миллера и Дж. Шамзи [18. С. 271–273] показывает, что ресурсы, основанные на собственности, обеспечивают прирост результативности компании только в стабильной среде. В России с 1990-х годов турбулентность институциональной среды была настолько велика (относительно других стран), что основной задачей предпринимателя становилось ускорение оборачиваемости, а не развитие бизнеса и прирост активов.

В условиях неопределенности основой конкурентоспособности являются стратегическая гибкость и ликвидность активов. Владение специфическим ресурсом в этих условиях может стать обузой, в то время как прав распоряжения и использования ресурса вполне достаточно, чтобы в краткосрочном периоде получить ренту.

Неустойчивость правил породила в российской экономике ряд институциональных ловушек. Предприниматели, даже имея возможность приобретать ресурсы в собственность, боятся, что их «отберут», и либо используют стратегию самообеспечения, либо выводят активы из страны.

2. Отсутствие прозрачных институциональных конструкций и инфорсента, регламентирующих «пучок» прав собственности.

Эффективность российского института прав собственности остается крайне низкой. Так, согласно обследованию российского бизнеса в 2009 г., каждое третье предприятие в России сталкивалось с высоким риском передела собственности [9. С. 32].

Первоначальная аллокация ресурсов, вызванная спецификой приватизационных процессов в России, привела к несущественной роли малого и среднего бизнеса в экономике. Интеграция фирм и консолидация активов по-прежнему являются главным трендом большинства российских рынков, в том числе традиционно конкурентных (например, ритейла [14. С. 7–8]).

Прикладные исследования [5; 8] также свидетельствуют о гиперконцентрации российской экономики. Сегодня на 200 крупнейших компаний России приходится около 75% совокупного экспорта. При этом в качестве субъектов экспортной деятельности в России зарегистрировано 20 000 юридических лиц.

На фоне всероссийской интеграции наблюдается рост сетей с «мягкими границами». Так, за последние три года рынок франчайзинга в России увеличился на 98% [2]. Россия находится в числе лидеров по динамике роста стартапов, открывшихся по франшизе, что также является доказательством активного использования стратегии самообеспечения.

Можно предположить, что российские инвесторы выбирают такую стратегию только для отдельных видов ресурсов (с длительной или опосредованной отдачей, с размытыми правами собственности и пр.). Тогда инвестирование в материальные ресурсы должно оставаться традиционным (приобретение в собственность). Однако, по данным [3. С. 115–123], динамика соотношения инвестиций в основной капитал и лизинга в 1998–2014 гг. выросла с 3 до 8%. Таким образом, российские предприятия тотально переориентированы на модель привлечения ресурсов в сети.

Итак, каждая из возможных моделей инвестирования – приобретать в собственность или привлекать на рынке (в сети) – имеет сильные и слабые стороны. К сильным сторонам первой модели относятся полнота прав собственности на ресурс, устойчивость конкурентоспособности бизнеса за счет трудного копирования ресурсов. В свою очередь, вторая модель позволяет минимизировать затраты на привлечение ресурса, разделять риски между участниками рынка, реализовать крупные проекты благодаря совместному инвестированию.

Представляется, что оптимальным стратегическим решением по выбору форм инвестирования в ресурсный портфель фирмы является сбалансированное применение двух стратегий. При этом основное внимание обычно уделяется ресурсу, который является ключевым фактором успеха бизнеса. Для генерирования неоднородности этого



ресурса необходимо приобретать его в собственность, а для остальных активов возможно привлечение во временное пользование.

Сложившиеся институциональные практики на российском рынке говорят о том, что предпринимателям выгоднее применять только инвестиционную модель, ориентированную на привлечение ресурсов сети. Совокупность российских условий приводит к тому, что уникальность и трудная копируемость ресурса становятся камнем преткновения для распространения опыта и быстрой реакции на внешние изменения. Однако обладание неполным «пучком» прав собственности ведет к демотивации инвестировать в ресурс. Данная тенденция может стать причиной низкой инновационной активности российских предприятий и еще большего сокращения технологически сложных, наукоемких производств в стране.

За последние 10–15 лет число зарегистрированных патентных заявок в России сократилось на четверть, удельный вес технологических затрат в объеме отгруженной продукции снизился на 1/5 [15]. Объем инвестиций в сферу высоких технологий существенно ниже, чем в развитых странах. В странах Евросоюза уровень его в 2010 г. составил 3,5% ВВП, в РФ – 2,5%; абсолютные затраты на науку в России в 7 раз меньше, чем в Японии, и в 17,5 раза меньше, чем в США.

Представляется, что только сбалансированное применение обеих моделей инвестирования в ресурсы (и приобретение в собственность, и привлечение в сети) позволит использовать российским предприятиям как внешнюю, так и внутреннюю среду в качестве источников долгосрочного устойчивого конкурентного преимущества.

#### Источники

1. Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г. Фирма в переходной экономике: приватизация и реструктуризация // Национальная экономика / под общ. ред. Р. М. Нуреева. М. : ИНФРА-М, 2010. Гл. 10. С. 201–220.
2. Бобрик Д. Как развивается франчайзинг в России: проблемы и перспективы // Новости из мира РАФ, 2013. Режим доступа: <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304>.
3. Газман В. Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация. М. : Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2011.
4. Дзагурова Н. Б. Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10. № 4. С. 31–48.
5. Долгопятова Т. Г. Эволюция структуры и динамики концентрации собственности // Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм / науч. ред. Б. В. Кузнецов. М. : Изд. дом НИУ–ВШЭ, 2014. Гл. 7. С. 143–166.
6. Долгопятова Т. Г., Авдашева С. Б. Эволюция российской фирмы и корпоративного управления: в поисках эффективного собственника // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя / под общ. ред. Р. М. Нуреева. М. : МОНФ, 2010. Ч. 2: Российские фирмы. С. 10–43.
7. Жизненный цикл малого предприятия / Г. Ермилова, А. Закусина, А. Литвак и др.; под общ. ред. А. А. Шамрая. М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010.
8. Жога Г. Как обмануть конъюнктуру // Эксперт – Урал. 2015. 28 сент.
9. Капелюшников Р. И., Демина Н. В. Чего опасаться российским собственникам? // ЭКО. 2011. № 6. С. 26–48.
10. Катъкало В. С. Эволюция теории стратегического управления. СПб. : Изд. дом СПбГУ, 2006.
11. Клейнер Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. № 3. С. 3–28.
12. Орехова С. В. Человеческий капитал как источник устойчивого конкурентного преимущества фирмы: проблемы применения // Современная конкуренция. 2015. № 1 (49). С. 99–112.

13. Орехова С. В., Леготин Ф. Я. Формирование ресурсной стратегии фирмы в контексте RBV-анализа // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 4 (60). С. 15–26.
14. Радаев В. В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М. : Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2011.
15. Соболева И. В. Конфликт «инновационной России-2020», укрупнения бизнеса и «утечки мозгов» // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 30–33.
16. Тамбовцев В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–40.
17. Третьяк О. А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. № 3. С. 61–64.
18. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005.
19. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. СПб. : Издат. дом Санкт-Петербург. ун-та, 2005.
20. Чезборо Г. У., Тис Д. Дж. Организационные формы инноваций: когда виртуальная корпорация эффективна? // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1. С. 123–136.
21. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : курс лекций. М. : Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2010.
22. Широкова Г. В. Управление предпринимательской фирмой : учебник. СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011.
23. Alchian A. A. Pricing and Society. Westminster : Institute of Economics Affairs, 1967. Occasional paper no. 17.
24. Burney J. B. Firm Recourses and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 99–120.
25. Cool K., Coata L. A., Dieriickx I. Constructing Competitive Advantage // Handbook of Strategy and Management. L. : Sage Publications, 2002. P. 55–71.
26. Dyer J. H., Singh H. The Relational View: Cooperative Strategy, Sources of Interorganizational Competitive Advantage // Academy of Management Review 1998. Vol. 23. No. 4. P. 660–679.
27. Furubotn E., Pejovich S. Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature // Journal of Economic Literature. 1972. Vol. 10. No. 4. P. 1137–1162.
28. Honore A. M. Ownership // Oxford essays in jurisprudence / ed. by A. W. Guest. Oxford : Oxford University Press, 1961. P. 107–147.
29. Stevenson H. H., Roberts M. J., Grousbek H. I. New Business Ventures and the Entrepreneur. Homewood, IL : Irwin, 1985.
30. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. No. 7. P. 509–533.