

УДК 334.021

Развитие промышленных предприятий посредством кооперативных взаимодействий: институциональный подход

© 2014 г. И.С. Кукаев*

В условиях ориентации РФ на стратегию импортозамещения решение вопросов, связанных с нахождением альтернативных путей развития промышленных предприятий через кооперативные вертикальные и горизонтальные взаимодействия, становится актуальным и значимым. Одним из перспективных подходов к формированию подобных взаимодействий выступают институты. В качестве примера рассматривается торгово-промышленная палата.

Обозначена систематизация подходов к изучению специфики функционирования торгово-промышленной палаты с позиции добровольного и принудительного порядка вступления в нее, снижения координационных издержек при взаимодействии ее членов и лоббирования интересов предприятий в органах государственной власти.

Проведено разграничение функций, выполняемых региональными и муниципальными торгово-промышленными палатами, что развивает теорию и методологию стратегического управления отечественными промышленными организациями. Наблюдается процесс распространения муниципальных торгово-промышленных палат с Центральным и Южным федеральными округами в качестве лидеров.

В статье раскрываются понятия развития промышленного предприятия и кооперационного хаба, а также рассматриваются особенности кооперативных взаимодействий между промышленными предприятиями и контрагентами посредством формирования торгово-промышленных палат как разновидности кооперационных хабов. Используются статистические методы для установления взаимосвязи между размером кооперационного хаба субъекта РФ и уровнем распространения производственных кооперативов как хозяйствующих субъектов в регионе.

Ключевые слова: кооперация, кооперационный хаб, развитие, торгово-промышленная палата, промышленные предприятия, производственные кооперативы.

В большинстве случаев развитие выступает одной из целей любого коммерческого предприятия, в частности промышленного. В ряде случаев курс действий предприятия может быть направлен на выживание или устойчивое функционирование. Развитие промышленного предприятия отличается наличием значительных качественных или количественных изменений в том или ином аспекте ведения хозяйственной деятельности. Например, разработка нового продукта подразумевает качественное изменение товарного ассортимента предприятия. Такими примерами могут являться запуск линии по производству городских автобусов нового поколения экологического стандарта «Евро 5+» или открытие завода гидроизоляции в Казахстане [1]. С другой стороны, выход на новые рынки сбыта означает изменения в географии продаж и их количественной составляющей. Примером может быть начало поставок грузо-

виков в Индонезию [2]. **Разработка нового продукта**, увеличение производственных мощностей, как и выход на новые рынки сбыта, являются примерами развития промышленного предприятия.

Одним из механизмов реализации стратегии развития промышленного предприятия выступают кооперативные взаимодействия. Они, в свою очередь, подразумевают, во-первых, установление партнерских отношений с поставщиками и дистрибьюторами, например посредством организации тематических конференций поставщиков [3]. Подобные отношения должны отличаться устойчивостью и общей заинтересованностью обеих сторон-кооперантов на долгосрочное их поддержание. Значительную роль в данных процессах играет репутационный капитал [4], управление которым достигается через эффективные взаимодействия с сообществом в целом [5], или участие в межфирменных ассоциациях [6]. В противном случае может произойти не только срыв планов по развитию промышленного предприятия, но и временное закрытие производства. Например, как это случилось с заводом «УралХим» в г. Воскресенске [7]. Обширное понятие кооперативных взаимодействий включает в

* Аспирант кафедры управления социально-экономическими системами. Удмуртский государственный университет. 426034 г. Ижевск, Университетская, 1. Ikukaev4phd@gmail.com.

себя также формирование устойчивых взаимосвязей с остальными игроками на рынке в лице потребителей, конкурентов, органов государственной власти, а также научно-исследовательских институтов. Как было сказано выше, формирование устойчивой кооперации с потребителями тесно связано с экстенсивным путем развития промышленного предприятия в виде увеличения производственных мощностей. С другой стороны, устойчивая кооперация с научно-исследовательскими институтами положительно влияет на реализацию стратегии развития промышленного предприятия по разработке нового продукта. Сотрудничество с органами государственной власти также выступает неотъемлемой частью реализации стратегии промышленного предприятия по выходу на новые рынки сбыта. Например, в части решения кадастровых вопросов выделения земель (например, строительство завода Инкаб в Перми [8] или ВНКХ в Приморье [9]). Таким образом, устойчивые кооперативные взаимодействия с контрагентами в лице поставщиков, дистрибьюторов, органов власти, потребителей, конкурентов и научных институтов способствуют реализации стратегии развития промышленных предприятий.

Один из способов формирования подобных кооперативных взаимодействий – это кооперационные хабы. Взаимодействия между промышленными предприятиями и контрагентами представляют собой сеть взаимосвязей, которые зарождаются по инициативе как первых, так и вторых. Однако вероятность появления подобных взаимосвязей выше в узлах их наибольшего скопления, т.е. кооперационных хабах. Более того, подобные взаимосвязи могут носить устойчивый характер и использоваться для достижения стратегических целей. Например, А.Е. Лейпонен в своей работе [10] показывает, как с помощью комитетов по принятию технологических стандартов в беспроводной телекоммуникационной промышленности фирмам удалось обеспечить себе рост и процветание на несколько десятков лет. Подобные комитеты выступают примером кооперационного хаба, в котором происходит взаимодействие нескольких игроков, направленное на ограничение конкуренции и совместное развитие. В этом примере игроки участвовали в совместных дискуссиях и имели возможность влияния на конечное решение, которое означало для них выбор наиболее благоприятной к производству продуктовой линии. Таким образом, кооперационный хаб представляет собой центр для формирования кооперативных взаимодействий и, следовательно, обладает свойствами привлечения потенциальных кооперантов.

Торгово-промышленная палата представляет собой пример кооперационного хаба. Являясь центром скопления экономических агентов определенной географической локации (региона, муниципалитета, страны), торгово-промышленная палата выступает как источник потенциальных кооперативных взаимодействий и площадка для их реализации. Ее членами являются как промышленные предпри-

ятия, торговые и финансовые компании, так и компании сферы услуг. Безусловно, состав, структура и особенности функционирования торгово-промышленной палаты зависят от окружающей среды, в которой она оперирует, в частности от ее правового статуса. Это, в свою очередь, влияет на особенности функционирования данных кооперационных хабов в лице торгово-промышленных палат.

Выделяют четыре модели торгово-промышленных палат, которые определяются правовой системой страны и порядком членства:

1. Континентальная (Франция, Германия);
2. Англосаксонская (США, Великобритания, Канада);
3. Азиатская (Япония);
4. Евразийская (РФ) [11].

Континентальная модель торгово-промышленной палаты отличается принудительным порядком вступления. В отличие от Континентальной модели торгово-промышленная палата Англосаксонской модели подразумевает добровольный порядок вступления в нее. Азиатскую и Евразийскую модели часто объединяют в группу Смешанных моделей. Они отличаются друг от друга порядком принятия в члены палаты. Так, в Азиатской модели присутствует обязательное членство для определенных групп предприятий и добровольное для других. Несмотря на то что Евразийская модель, как и Континентальная, функционирует в системе публичного, а не частного права, она близка к Англосаксонской модели в части добровольного порядка принятия членов¹.

Р.Ж. Беннетт подразделяет ТПП с добровольным порядком вступления на две группы:

1. Группа отличается низкой плотностью членства и большим регионом деятельности, предоставляя более широкий пакет услуг.
2. Группа характеризуется более высокой плотностью членства и маленьким регионом деятельности, предоставляя меньшее количество услуг.

Под плотностью членства Р.Ж. Беннетт понимает долю, которую составляют члены ТПП от общего числа хозяйствующих субъектов в регионе деятельности ТПП. Он также приходит к выводу, что члены палат первой группы заинтересованы в большей степени услугами, которые предоставляет палата, а члены палат второй заинтересованы в использовании представительских функций ТПП по лоббированию интересов и настроены на создание сети контактов [12].

ТПП как объединения хозяйствующих субъектов в научной литературе описаны в недостаточной степени. Об этом говорит небольшое количество научных публикаций, посвященных данной тематике. ТПП представляют собой коллективные объединения хозяйствующих субъектов, направленные на достижение их целей. Они варьируются от получения услуг

¹ Это послужит одним из основных признаков для проведения дальнейшего сравнения.

до лоббирования собственных интересов на законодательном уровне. Главная особенность подобных объединений заключается в том, что по своей экономической природе они обречены на отсутствие большого количества участников. Это объясняется проблемами безбилетника (*free-rider problem*) и отсутствием возможности возложения наказания за некооперативное поведение, когда у потенциальных участников отсутствуют стимулы платить членские взносы и вступать в ТПП, поскольку они могут пользоваться результатами изменения законодательства в их пользу и без этого. На эту проблему впервые обратил внимание М. Олсон в своей книге [13]. Р.Ж. Беннетт в своих работах также подтверждает гипотезу М. Олсона о специфической природе ТПП с добровольным порядком принятия в члены. Например, он утверждает, что предприятие становится членом ТПП, преследуя интересы по приобретению не коллективных благ, а определенной адресной помощи в виде представления интересов для решения определенных, присущих только данному предприятию проблем. В качестве таких интересов может выступать, например, решение вопросов с органами власти по приобретению земель для развития предприятия [14]. Таким образом, основной доход ТПП в системе добровольного порядка вступления членов должен складываться от сборов и комиссий за услуги, а не от членских взносов. Данное положение дел также представляет интерес в плане развития такого института, как ТПП, в России и требует более подробного исследования в будущем.

Согласно Р.Ж. Беннетту, ТПП зародились как официальные институты для замены неофициальных из-за быстрого появления новых игроков и растущей роли предоставления посреднических услуг [15]. Одним из преимуществ данного института является снижение транзакционных издержек предприятий – членов ТПП. С одной стороны, ТПП позволяют снижать координационные издержки по получению коллективных благ, которые, в свою очередь, снижают информационную асимметрию между хозяйствующими субъектами. С другой стороны, члены ТПП получают возможность снижать организационные издержки для определенных транзакций вследствие частоты, продолжительности, неопределенности, взаимосвязанности между транзакциями (они относятся к предоставлению информации, услугам по внешнеэкономической деятельности, обучению торгово-промышленной деятельности и консалтингу) [16]. Стоит подчеркнуть, что эти выводы справедливы только для торгово-промышленных палат с добровольным порядком вступления, что как раз применимо для системы ТПП РФ. Стоит также заметить, что выводы Р.Ж. Беннетта, описанные выше, в части приоритета и концентрации на предоставлении услуг в отличие от лоббирования интересов находят

свое подтверждение не только для таких институтов, как ТПП, но и для других объединений бизнеса, в частности отраслевых ассоциаций [17]. Он подчеркивает, что, несмотря на то, что представительские функции интересов членов подобных институтов являются их смыслом существования, главной причиной для вступления в них выступает доступ к услугам, которые, в свою очередь, должны быть особыми, адресными и в комбинации с коллективными благами в виде лоббирования интересов. При этом одной из основных проблем подобных кооперационных хабов со стороны их менеджмента выступает возможность попадания в ловушку некоего равновесия, характеризующегося низким спектром услуг при низкой возможности их развития [17].

Торгово-промышленные палаты РФ функционируют согласно Евразийской модели. Опыт немецких торгово-промышленных палат, деятельность которых описана в работе [18], может использоваться, но с достаточной степенью осторожности. Вызывают интерес такие начинания, как создание центров коллективного использования производственного оборудования [19], что, в свою очередь, является наглядным примером кооперативных взаимодействий. Способствуя их возникновению через создание реестров надежных партнеров, проведение комиссий и комитетов по развитию данных связей, торгово-промышленные палаты РФ имеют определенный потенциал для развития промышленных предприятий. Определение степени этого влияния является целью данной статьи.

На территории Российской Федерации находится 175 торгово-промышленных палат, функционирующих в девяти федеральных округах: Северо-Западном (СЗФО), Центральном (ЦФО), Приволжском (ПФО), Южном (ЮФО), Уральском (УФО), Сибирском (СФО), Дальневосточном (ДФО), Крымском (КФО) и Северо-Кавказском (СКФО) [20]. Их распределение по округам представлено в **табл. 1**.

Как следует из данных табл. 1, наибольшее количество торгово-промышленных палат (50) расположено в Центральном федеральном округе. На втором месте по численности палат стоит Южный федеральный округ – 43 палаты. Это объясняется большим количеством ТПП как на региональном, так и на муниципальном уровнях.

Характерной закономерностью является то, что именно в этих палатах стаж с момента их основания в

Таблица 1

Характеристика	Федеральный округ								
	СЗФО	ЦФО	ПФО	ЮФО	УФО	СФО	ДФО	КФО	СКФО
Количество палат, шт.	14	50	19	43	14	15	10	2	8
В том числе:									
региональные	10	18	14	6	6	12	8	1	7
муниципальные	4	32	5	37	8	3	2	1	1
Стаж работы, в среднем, лет	24	18	21	17	19	22	26	0	19

Примечание: составлено автором по данным [20].

среднем является самым низким. Это также объясняется тенденцией к открытию палат на муниципальном уровне. Например, низкий показатель стажа работы в Уральском и Северо-кавказском федеральных округах объясняется именно сравнительно недавним образованием муниципальных палат: Нижневартовской (2000 г.), Новоуральской (2008 г.), Миасской (2013 г.) в УФО и Пятигорской (2004 г.) в СКФО соответственно. Медианные показатели стажа работы ТПП также показывают эту тенденцию, учитывая, что в УФО также присутствуют одни из наиболее «молодых» ТПП в лице Сургутской (1996 г.), Магнитогорской (1997 г.) и Няганской (1998 г.), которые все, в свою очередь, являются муниципальными палатами.

Для выявления роли кооперационных хабов в развитии промышленных предприятий предлагается определить наличие корреляции между показателями развития предприятий и степенью кооперации в торгово-промышленных палатах как в одном из примеров данных кооперационных узлов. В качестве переменной, определяющей уровень развития предприятий в регионе, предлагается взять величину Внутреннего регионального продукта, отражающую создаваемую валовую добавленную стоимость – источник финансовых ресурсов промышленных предприятий для последующих инвестиций. Таким образом, генеральная совокупность состоит из 85 единиц субъектов РФ на 2014 г. Данные получены с сайта Росстата [21]. Показателем, отражающим уровень кооперации в кооперационном хабе, предлагается считать количество членов торгово-промышленной палаты. Чем больше их число, тем выше вероятность возникновения кооперационных связей различных видов. Данные о количестве членов ТПП РФ получены с сайта ТПП РФ [20]. Эти материалы, а также ответы на письменные запросы по электронной почте непосредственно в ТПП, где количество членов не указано, позволили собрать данные о 60 членах ТПП. Данные о количестве коммерческих юридических лиц (ЮЛ) получены с сайта вестника государственного реестра юридических лиц [22]. Deskриптивная статистика исследуемой выборочной совокупности представлена в **табл. 2**.

Как следует из данных табл. 2, количество членов региональных палат варьируется значительно: от 30 (ТПП Республики Алтай) до 3320 членов (ТПП Краснодарского края) и в среднем насчитывает 520 членов. В графе все члены региона отображено общее количество членов ТПП региона вместе с муни-

ципальными ТПП этого региона. Можно утверждать, что кооперационный хаб не должен ограничиваться только региональными палатами, касаясь развития региона, когда в регионе также присутствуют муниципальные палаты. Поэтому для определения роли кооперационных хабов в развитии предприятий в регионе предлагается сравнить степень связи как между региональными кооперационными хабами, так и между общим размером кооперационных хабов региона. В качестве первых выступают региональные ТПП, тогда как в качестве вторых – общее число членов ТПП региона как региональных, так и муниципальных. В среднем, общее количество членов ТПП в регионе составляет 631 член, варьируется от 30 (Республика Алтай) до 4483 (Краснодарский край). Относительно стажа работы вариация значительно ниже, что объясняется сравнительно молодым возрастом образования РФ как государства. Несмотря на это, самая высокая продолжительность деятельности наблюдается в Свердловской области (Уральская ТПП). Самая молодая ТПП действует в Новосибирской области. Их возраст 55 и 13 лет соответственно. Несмотря на то что показатели ВРП по субъектам РФ приведены за 2012 г.², для целей данного анализа важна сама вариация в показателях между регионами.

Представляет интерес наличие связи между размерами кооперационных хабов и количеством зарегистрированных производственных кооперативов (ПК) в регионе, поскольку в предыдущих работах [23] было установлено наличие высокой вероятности появления кооперационных взаимодействий в производственных кооперативах. Производственные кооперативы зачастую представлены промышленными предприятиями обрабатывающей отрасли. Согласно данной логике предлагается проверить взаимосвязь между размером кооперационного хаба субъекта РФ и уровнем распространения производственных кооперативов как хозяйствующих субъектов в регионе. Данные о количестве производственных кооперативов в регионе получены из вестника государственной регистрации РФ [22]. Как следует из данных, представленных в табл. 2, в среднем в одном субъекте РФ насчитывается 367 производственных кооперативов, хотя стоит отметить, что вариация по данному показателю считается значительной. Наименьшее количество производственных кооперативов насчитывается в Ямало-Ненецком АО (33 кооператива), когда как Московская область лидирует по данному показателю, имея 1362 зарегистрированных производственных кооператива.

Из 85 регионов в выборку не попало 25 регионов, среди них: Ненецкий автономный и Чукотский округа, Брянская область, Еврейская АО, Забайкальский край, Кабардино-Балкария, Камчатский край, Курганская, Ленинградская, Магаданская и Амурская области,

² Эти данные публикуются органами статистики с небольшим лагом во времени.

Таблица 2

Deskриптивная статистика исследуемой совокупности
[Descriptive statistics of the study population]

	Минимум	Максимум	Среднее
Члены ТПП	30	3320	519,7
Срок функционирования, лет	13	55	23,8
ВРП, тыс. руб.	29,6	10577,8	721,3
Производственные кооперативы	33	1362	366,3
Все члены региона	30	4483	630,8
Всего коммерческих юридических лиц	583	1 047 497	55 789,6

Республики Адыгея, Бурятия, Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Карелия, Тыва, Сахалинская область, Санкт-Петербург, Тверская область, Чеченская Республика и Рязанская область. Республика Крым и Севастополь также не вошли в выборку. Данные регионы не были включены в выборочную исследуемую совокупность по причине либо отсутствия данных о количестве членов ТПП на их сайте, либо ТПП данных регионов не ответили на данный вопрос при письменном запросе по электронной почте.

Для определения наличия взаимосвязи между показателями, указанными выше, были рассчитаны коэффициенты корреляции (табл. 3). Под размером хаба предлагается понимать число членов ТПП, тогда как под размером хаба региона – общее число членов всех ТПП региона.

Как следует из данных, представленных в табл. 3, наблюдается значительная положительная корреляция между размерами кооперационного хаба и показателями ВРП региона. Данный факт может свидетельствовать о том, что уровень развития таких кооперационных хабов, как торгово-промышленные палаты, находится в положительной взаимосвязи с уровнем развития предприятий региона, в том числе промышленных.

При этом необходимо заметить, что корреляция не означает каузацию, но это может означать, что чем выше уровень развития региона, тем больше хозяйствующих субъектов изъявляют желание вступить в торгово-промышленную палату. Мы придерживаемся мнения, что торгово-промышленные палаты выступают в качестве инструмента генерации добавленной стоимости через установление кооперативных связей с контрагентами для промышленных предприятий. Данная корреляционная связь несколько ниже между показателями общего размера хабов региона и уровнем развития.

Также стоит отметить значительную корреляцию между показателями размеров хаба и числом коммерческих ЮЛ. Это подтверждает репрезентативность нашего подхода сравнения данных показателей и свидетельствует о том, что чем больше коммерческих ЮЛ в регионе, тем больше размеры кооперационных хабов региона.

Интересная картина наблюдается при определении связи между размерами кооперационного хаба и числом производственных кооперативов. Наблюдается значительная корреляция между размерами хабов региона и количеством производственных кооперативов. С другой стороны, данная взаимосвязь слабее между показателями размера региональных ТПП и числом производственных кооперативов региона. Данный факт может свидетельствовать о том, что производственные кооперативы как хозяйствующие субъекты распространены в большей степени на муниципальном уровне, и наличие склонности к кооперации позволяет увеличивать размеры хабов за счет муниципальных ТПП.

Необходимо подчеркнуть, что значительной корреляционной зависимости между стажем работы

Таблица 3

Коэффициенты корреляции [The correlation coefficients]						
Характеристика	V1	V2	V3	V4	V5	V6
Размер хаба (V1)	1,00					
Размер хабов региона (V2)	0,90**	1,00				
ВРП 2012 (V3)	0,62**	0,57*	1,00			
Опыт работы (V4)	0,25	0,26	0,08	1,00		
ПК (V5)	0,44**	0,62**	0,15	0,11	1,00	
Число коммерческих юридических лиц (V6)	0,65**	0,57**	0,96**	0,07	0,17	1,00

Примечание: N = 60; *p < 0,05; **p < 0,001

хабов и их размерами обнаружено не было. Данный факт говорит о том, что увеличение членской базы не зависит от продолжительности работы ТПП.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, торгово-промышленные палаты как кооперационные хабы способствуют возникновению благоприятных условий для развития промышленного предприятия в регионе.

Во-вторых, муниципальные ТПП представляют эффективный инструмент установления кооперативных связей промышленных предприятий и производственных кооперативов.

В-третьих, поскольку возраст ТПП мало связан с размерами ТПП, особенно на муниципальном уровне, создающиеся новые кооперационные образования имеют большой потенциал для развития.

Необходимо также отметить, что основной функционал ТПП по способствованию развитию кооперации является темой дальнейших исследований, в частности для выявления различий в основных функциях региональных и муниципальных палат в плане приоритета развития кооперативных взаимодействий промышленных предприятий. Кроме того, представляет интерес выявление степени влияния развития кооперационных хабов на величину ВРП, образующуюся в результате деятельности предприятий региона.

Благодарность

Автор выражает благодарность Е.Е. Панфиловой за ценные комментарии к статье.

Библиографический список

1. Российская компания открыла свой завод в Казахстане. URL: <http://easttime.ru/news/kazakhstan/rossiiskaya-kompaniya-otkryla-svoi-zavod-v-kazakhstan/7205> (дата обращения: 01.09.2014).
2. Штанов В. «Камаз» начнет поставки грузовиков в Индонезию. URL: <http://www.vedomosti.ru/auto/news/23284301/kamaz-poehal-v-indoneziyu> (дата обращения: 01.09.2014).
3. Плещенко В.И. Формирование структур социального типа вокруг производителей как современный подход к организации рыночных коммуникаций // Экономика в промышленности. 2014. №1. С. 3 – 8.
4. Плещенко В.И. Особенности формирования, развития и оценки деловой репутации как ресурса про-

изводственных компаний в современных условиях // Экономика в промышленности. 2013. № 3. С. 12–16.

5. *Калинский О.И.* Качественный метод управления деловой репутацией компании на основе усовершенствованной «Модели взаимодействия с сообществом» // Экономика в промышленности. 2013. № 3. С. 29–37.

6. *Плещенко В.И.* Коллективные сообщества клубного типа как новые источники формирования и развития деловой репутации // Экономика в промышленности. 2014. № 3. С. 18–24.

7. *Кубединов И.* «Уралхим» остановил один из своих заводов из-за отсутствия сырья. URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/965487> (дата обращения: 01.09.2014).

8. *Суханов В.* «Инкаб» покупает 9 га земли под строительство нового завода. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2314623> (дата обращения: 01.09.2014).

9. Более трех тысяч гектаров земли оформлено в Приморье для строительства завода ВНХК. URL: <http://primamedia.ru/news/primorye/22.07.2014/373375/bolee-3-tisyach-ga-zemli-oformleno-v-primore-dlya-stroitelstva-zavoda-vnhk.html> (дата обращения: 01.09.2014).

10. *Leiponen A.E.* Competing through cooperation: The organization of standard setting in wireless telecommunications // Management Science. 2008. vol. 54. No 11. P. 1904–1919.

11. *Дерябина Н.Н.* Эволюция организационно-правовых моделей торгово-промышленных палат // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 2. С. 37–43.

12. *Bennett R.J.* Explaining the membership of local voluntary business associations: The example of British Chambers of Commerce // Regional Studies. 1998. Vol. 32 No 6. P. 503–514.

13. *Olson M.* The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, 2nd edition. Harvard University Press, 1971. 186 p.

14. *Bennett R.J.* The Logic of Local Business Associations: An Analysis of Voluntary Chambers of Commerce // Journal of Public Policy. 1995. Vol. 15, No. 3, P. 251–279.

15. *Bennett R.J.* Network interlocks: The connected emergence of chambers of commerce and provincial banks in the British Isles, 1767–1823 // Business History. 2013. vol. 55. No 8. P. 1288–1317.

16. *Bennett R.J.* Can Transaction Cost Economics Explain Voluntary Chambers of Commerce? // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. Vol. 152, No. 4. P. 654–680.

17. *Bennett R.J.* The Logic of Membership of Sectoral Business Associations // Review of Social Economy. 2000. Vol. 58, No. 1. P. 17–42.

18. *Мишакин Т.С.* Повышение уровня социально-экономического развития региона через механизмы стимулирования деятельности бизнес-структур (на примере Торгово-промышленной палаты г. Лейпциг, Германия). Фундаментальные исследования. 2012. № 3–2. С. 473–477.

19. *Катырин С.Н.* ТПП отвечает на вызовы модернизации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 2. С. 10–16.

20. Сайт Торгово-промышленной палаты РФ. URL: <http://www.tpprf.ru/> (дата обращения: 10.04.2014).

21. Сайт Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 25.08.2014).

22. Сайт Вестника государственной регистрации РФ. URL: <http://www.vestnik-gosreg.ru/> (дата обращения: 28.08.2014).

23. *Кукаев И.С.* Кооперативные взаимодействия как фактор развития промышленных предприятий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. М. 2013. №10(57) С. 198–202.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2014, no. 4 (24) – October – December, pp. 48–54
ISSN 2072-1633

**The development of industrial enterprises
by cooperative interactions:
an institutional approach**

Kukaev I.S. – Udmurt State University 426034, Russia, Izhevsk, Universitetskaya, 1, lkukaev4phd@gmail.com.

Abstracts

Since Russian Federation has chosen a strategy towards orientation on import substitution, the topic of searching for alternative ways of industrial enterprise development through cooperative vertical and horizontal relationship becomes that of a primary interest. One approach to establish these relationships is using relative institutions. The Chamber of Commerce and Industry is an example of such institutions. Taxonomy of approaches when

researching the Chamber of Commerce and Industry functioning from the viewpoint of voluntary and mandatory membership, reducing coordination costs in relation between its members and lobbying their interest toward government organs is given in this article. The difference between functions of regional and municipal Chambers of Commerce is shown. This in turn contributes towards theory and methodology of strategic management of domestic industrial enterprises. The municipal Chambers of Commerce are in the process of expanding and the Central and Southern districts play the leading role in this process. The article reveals terms of development of industrial enterprise and cooperation hub as well as peculiarities of cooperative interactions between industrial enterprises and their counterparts through formation of Chambers of Commerce and Industry as a kind of cooperation hub. Statistical methods are applied

to identify relations between size of the cooperation hub and the level of producers' cooperatives spread.

Keywords: cooperation, cooperation hub, development, Chamber of Commerce, industrial enterprises, producers' cooperatives.

References

1. Rossiiskaya kompaniya otkryla svoi zavod v Kazakhstane [The Russian company opened a factory in Kazakhstan] Available at: <http://easttime.ru/news/kazakhstan/rossiiskaya-kompaniya-otkryla-svoi-zavod-v-kazakhstan/7205> (accessed: 01.09.2014). (In Russ).
2. Shtanov V. «Kamaz» nachnet postavki gruzovikov v Indoneziyu [“Kamaz” truck deliveries will begin in Indonesia] Available at: <http://www.vedomosti.ru/auto/news/23284301/kamaz-poehal-v-indoneziyu> (accessed: 01.09.2014). (In Russ).
3. Pleshchenko V.I. Formation of structures of social type round producers as modern approach to the organization of market communications // *Ekonomika v promyshlennosti*. 2014. no.1. pp. 3 – 8. (In Russ).
4. Pleshchenko V.I. Features of the formation, development and evaluation of goodwill as a resource for manufacturing companies in the present conditions // *Ekonomika v promyshlennosti* 2013. no. 3. pp. 12 – 16. (In Russ).
5. Kalinskii O.I. Qualitative method of control over business reputation of the company on the basis of improved «Interaction models with community» // *Ekonomika v promyshlennosti* 2013. no. 3. pp. 29 – 37. (In Russ).
6. Pleshchenko V.I. Collective club type communities as the new source of formation and development of goodwill // *Ekonomika v promyshlennosti* 2014 no. 3. pp. 18 – 24. (In Russ).
7. Kubedimov I. «Uralkhim» ostanovil odin iz svoikh zavodov iz-za otsutsviya syr'ya [«Uralkhim» stopped by one of its plants due to lack of raw materials] URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/965487> (accessed: 01.09.2014). (In Russ).
8. Sukhanov V. «Inkab» pokupaet 9 ga zemli pod stroitel'stvo novogo zavoda [«Inkab» buys 9 hectares of land for the construction of a new plant]. Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2314623> (accessed: 01.09.2014). (In Russ).
9. Bolee trekh tysyach ga zemli oformleno v Primor'e dlya stroitel'stva zavoda VNHK [More than three thousand acres of land executed in Primorye for plant construction VNHK] Available at: <http://primamedia.ru/news/primorye/22.07.2014/373375/bole-3-tisyach-ga-zemli-oformleno-v-primore-dlya-stroitelstva-zavoda-vnhk.html> (accessed: 01.09.2014). (In Russ).
10. Leiponen A.E. Competing through cooperation: The organization of standard setting in wireless telecommunications // *Management Science*. 2008. vol. 54. no. 11. pp. 1904–1919.
11. Deryabina N.N. *Evolutsiya organizatsionno-pravovykh modelei torgovo-promyshlennykh palat* // [The evolution of the organizational and legal models of Chambers of Commerce] *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika*. 2010. no. 2. pp. 37–43. (In Russ).
12. Bennett R.J. Explaining the membership of local voluntary business associations: The example of British Chambers of Commerce // *Regional Studies*. 1998. Vol. 32 no. 6. P. 503–514.
13. Olson M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, 2nd edition. Harvard University Press, 1971. 186 p.
14. Bennett R.J. The Logic of Local Business Associations: An Analysis of Voluntary Chambers of Commerce // *Journal of Public Policy*. 1995. Vol. 15, no. 3, pp. 251–279.
15. Bennett R.J. Network interlocks: The connected emergence of chambers of commerce and provincial banks in the British Isles, 1767–1823 // *Business History*. 2013. vol. 55. no. 8. pp. 1288–1317.
16. Bennett R.J. Can Transaction Cost Economics Explain Voluntary Chambers of Commerce? // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1996. Vol. 152, no. 4. pp. 654–680.
17. Bennett R.J. The Logic of Membership of Sectoral Business Associations // *Review of Social Economy*. 2000. Vol. 58, no. 1. pp. 17–42.
18. Mishakin T.S. *Povyshenie urovnya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona cherez mekhanizmy stimulirovaniya deyatel'nosti biznes struktur (na primere Torgovo-promyshlennoi palaty g. Leiptsig, Germaniya)*. [Improving the socio-economic development of the region through mechanisms stimulating business activities of structures (for example, the Chamber of Commerce in Leipzig, Germany)] *Fundamental'nye issledovaniya*. 2012. no. 3–2. pp. 473–477. (In Russ).
19. Katyrin S.N. CCI responds to the challenges of modernization // *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika*. 2011. № 2. S. 10–16.
20. *Sait Torgovo-promyshlennoi palaty RF* [Website Chamber of Commerce of the Russian Federation] Available at: <http://www.tpprf.ru/> (accessed: 10.04.2014).
21. *Sait Rosstat* [Website Rosstat] Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (accessed: 25.08.2014). (In Russ).
22. *Sait Vestnik gosudarstvennoi registratsii RF* [Website Bulletin of state registration of the Russian Federation] URL: <http://www.vestnik-gosreg.ru/> (accessed: 28.08.2014). (In Russ).
23. Kukaev I.S. Cooperative interaction as a factor in the development of industrial enterprises // *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i este-stvennykh nauk*. 2013. no.10 (57) pp. 198–202. (In Russ).

Information about authors: Graduate student.