

*Научная статья*

УДК 332.1:334.7

DOI 10.18101/2304-4446-2025-4-82-91

**Методологические основы исследования кооперационных связей  
предприятий в контексте вертикально интегрированных структур**

© **Кораблева Анна Александровна**

кандидат экономических наук, доцент, научный сотрудник,

Институт экономики и организации промышленного производства

Сибирского отделения Российской академии наук

Россия, 630090, г. Новосибирск, просп. Академика Лаврентьева, 17

aakorableva@bk.ru

**Аннотация.** Цель настоящей статьи состоит в формировании базовой методологической схемы исследования кооперационных связей предприятий в контексте вертикально интегрированных структур (далее — ВИС), определяющих их факторов и результатов. Для этого обобщены сущностные характеристики кооперационных связей, предложена классификация форм и видов кооперационных связей в контексте вертикальноинтегрированных структур, определены направления и параметры исследования кооперационных связей в регионе. Исследование проводится на стыке региональной, эволюционной и институциональной экономики. Полученные выводы основаны на анализе научных публикаций, в работе используются методы схематизации и классификации. Учитывая многогранность и неоднозначность понятия кооперационных связей, а также ограничения в доступе к необходимой информации методологическая схема исследования в контексте вертикально интегрированных структур допускает вариативность выбора подходов и методов научно-практических изысканий. Она предполагает изучение побудительных причин и результатов от кооперации предприятий-участников такой структуры, эффектов для различных аспектов региональной экономики. Предмет дальнейших исследований распределяется на внутренние и внешние кооперационные связи по отношению к вертикально интегрированной структуре, и предполагает разработку опросного листа для предприятий.

**Ключевые слова:** кооперационные связи, вертикальноинтегрированные структуры, предприятие, схема исследования, факторы кооперации, эффекты от кооперационных связей.

**Благодарности**

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект «Движущие силы и механизмы развития кооперационных и интеграционных процессов в экономике Сибири», № 121040100279-5.

**Для цитирования**

Кораблева А. А. Методологические основы исследования кооперационных связей предприятий в контексте вертикально интегрированных структур // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2025. № 4. С. 82–91.

**Введение**

Одним из способов снижения волатильности и непредсказуемости экономического развития, с которым столкнулись российские предприятия за не-

скольких прошедших лет, является формирование внутривнутрифирменных кооперационных взаимосвязей. Положительные примеры кооперирования, позволяющие отечественным компаниям замещать зарубежную продукцию, определяют интерес к данной проблематике со стороны ученых, предприятий и органов государственного управления. Процессы кооперирования имеют различные причины и формы проявления. В настоящей статье акцентируется внимание на методологии исследования сущности, причин и эффектов от кооперационных связей с учетом вертикальной интеграции.

Несмотря на ряд качественных публикаций методологического и эмпирического характера по обозначенной тематике, вопросы, касающиеся роли вертикально интегрированных структур в формировании кооперационных взаимосвязей в регионах остаются малоисследованными. ВИС в сфере промышленного производства представляют особый научно-практический интерес, поскольку роль промышленности в экономике региона сложно переоценить. При этом важнейшей составляющей корпоративной политики ВИС в настоящее время является кооперация малого и крупного бизнеса [1, с. 227].

Целью настоящей статьи является формирование базовой методологической схемы исследования кооперационных связей предприятий в контексте вертикально интегрированных структур, определяющих их факторов и результатов. В работе применяются методы анализа научных публикаций, методы классификации и схематизации. Исследование носит междисциплинарный характер и проводится на стыке региональной, эволюционной и институциональной экономики.

#### **Понятия вертикальной интеграции и кооперационных связей**

Понятие вертикальной интеграции появилось в западной экономической науке в 60-х годах XX века, когда начались исследования процессов проникновения крупных предприятий в различные сферы экономики, но сам феномен начал складываться раньше, с конца XIX века [2, с. 3]. В общем виде под интеграцией понимаются различные способы организации взаимодействия хозяйствующих субъектов с потерей или сохранением самостоятельности. Вертикальная интеграция объединяет фирмы с разными видами деятельности для создания замкнутого производственного цикла.

На этапе становления теории и методологии вертикальной интеграции велась дискуссия о степени независимости входящих в такие структуры предприятий. Отмечалось, что процессом производства и обращения интегрированной структуры должно руководить одно предприятие. Г. Миллер обращал внимание, что при вертикальной интеграции соглашение между предприятиями касается консультативной функции, количества и качества продукции [3]. Однако М. Портер определил вертикальную интеграцию как «сочетание технологически самостоятельных производственных, распределительных, сбытовых и других экономических процессов в рамках единой фирмы» [4, с. 361], а объединение независимых экономических субъектов на основе контрактных отношений с централизованным координатором он называет консорциумом. Современные трактовки вертикальной интеграции, её признаки, виды и особенности исследуются в работах А. А. Курочкиной и Е. Н. Островской [5, с. 94–95], П. Р. Кадырова и М. А. Чернухиной [6, с. 162] и других авторов. В научной литературе уже не подвергается сомнению тот факт, что

вертикальная интеграция подразумевает контроль над собственностью и поведением участников. Выделяются виды вертикальной интеграции: «интеграция вперед» (или прямая, интеграция с потребителями) и «интеграция назад» (обратная, т. е. интеграция с поставщиками).

Кооперационные связи, возникающие в вертикально интегрированных структурах, выступают связующим звеном для её отдельных элементов. Без кооперационных связей невозможно само существование ВИС, некоторые авторы даже трактуют вертикальную интеграцию как «межотраслевое кооперирование». Основной причиной формирования кооперационных взаимодействий является получение экономических выгод для их участников, но также в научных публикациях выделяется целый ряд причин, побуждающих к кооперации: от проводимой государственной политики до влияния культурного фактора и менталитета.

Считается, что впервые термин «кооперация» в современном понимании употребил Р. Оуэн (хотя некоторые это оспаривают). Опуская развитие этого термина, отметим, что в современной научной литературе «кооперация» трактуется как «форма организации совместной деятельности, подразумевающей добровольное объединение хозяйствующих субъектов на основе заключения договора» [7, с. 61], а также не только как форма хозяйствования, но и основанная на демократизации и самоуправлении форма связей, экономических взаимоотношений. При этом её обязательным признаком является полное сохранение юридической и экономической самостоятельности предприятий [8, с. 235].

Говоря о кооперационных связях в ВИС, следует выделить внутренние и внешние кооперационные связи по отношению к самой ВИС. Здесь возникает вопрос о степени самоуправления при выстраивании внутренних кооперационных взаимосвязей в ВИС. Кооперация протекает как сотрудничество равноправных субъектов, интересы которых равным образом соблюдены. Что касается интеграции, то она выгодна всем участникам, но все же «носит характер подчинения интегратору, который стремится все более и более подчинить интеграционное образование себе» [8, с. 239]. Тогда возможны ли кооперационные связи между предприятиями-участниками ВИС в такой узкой и жесткой трактовке? Полагаем, ответ следует искать в более широком и гибком понимании терминов, где абсолютное подчинение головной организации и полная самостоятельность участников ВИС в процессе выстраивания кооперационных связей являются теоретическими полярными конструкциями, а реальность располагается по шкале между ними. Граница между кооперационными и некооперационными связями «достаточно условна и жестко привязана к конкретной ситуации» [7, с. 62]. В этом смысле внутренние и внешние кооперационные связи ВИС могут основываться на разной степени самостоятельности предприятий. Предприятие-участник ВИС как самостоятельное юридическое лицо вправе самостоятельно выстраивать кооперационные связи с внешними организациями в части деятельности, не относящейся к самой ВИС.

В некоторых научных источниках подчеркивается, что кооперация подразумевает *совместную* деятельность партнеров, и это отличает их от некооперационной деятельности, например, сервисного обслуживания на принципах

аутсорсинга [7, с. 62]. В то же время другие исследователи относят аутсорсинг, франчайзинг и субконтрактинг к наиболее распространенным формам производственной кооперации [9, с. 169]. С нашей точки зрения, если со стороны предприятия, передающего работу на аутсорсинг, присутствуют элементы управления (постановка технического задания, контроль выполнения задач), то это означает совместную работу и может трактоваться как кооперация. Кооперация возможна и в иных сферах [10, с. 56]. Зачастую в научных источниках не приводится четкое разделение, что относится к видам, а что к формам кооперационных связей, и в нашем исследовании мы не ставим такую задачу. Также наблюдается дискуссия, являются ли кооперационные связи в обязательном порядке долговременными договорными отношениями [11, с. 8] или они могут носить как длительный, так и разовый характер [7, с. 63]. Присоединимся к авторам, допускающим кратковременные и разовые кооперационные связи.

В таблице 1 предложена классификация форм и видов кооперационных связей (далее КС) в контексте вертикально интегрированных структур на основе анализа научных источников и вышеизложенных рассуждений.

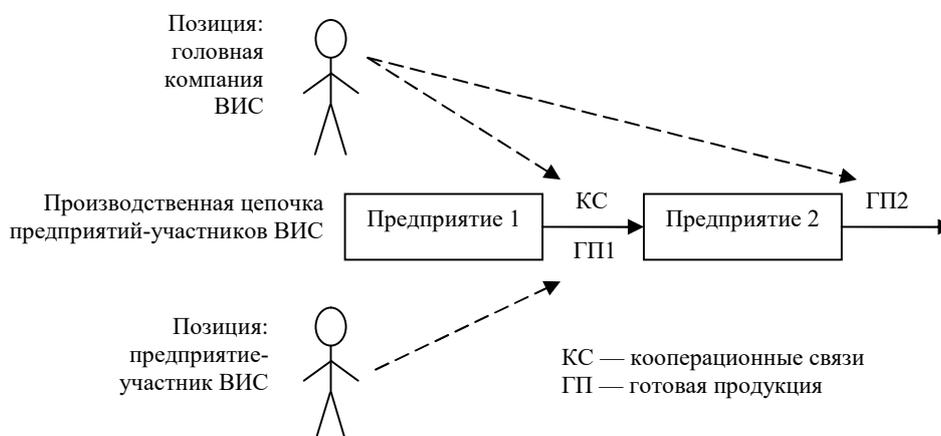
Таблица 1

Классификация форм и видов кооперационных связей в контексте ВИС

№	Критерии классификации	Кооперационные связи
1	По отношению к ВИС	Внутренние, внешние (в том числе внутрорегиональные, межрегиональные, международные).
2	По отношению к инициатору КС в ВИС	Иницилируемые головной компанией, иницилируемые предприятием-участником ВИС, иницилируемые сторонней организацией
3	По направленности вдоль производственной цепочки в рамках ВИС	КС вперед (прямые), КС назад (обратные), горизонтальные КС
4	По степени управления со стороны головной компании ВИС	Абсолютно управляемые, частично управляемые, автономные
5	По длительности	Длительные, среднесрочные, краткосрочные, разовые
6	По степени устойчивости	Устойчивые, подвижные
7	В зависимости от сферы применения	В производственной сфере, научно-производственной, производственно-технологической, финансово-экономической и др.
8	По сущностному содержанию КС	Аутсорсинг, франчайзинг, субконтрактинг, технопарк, кластер, бизнес-инкубатор, совместные предприятия, толлинг, консорциум, трудовое партнерство, сетевые предприятия, стратегический альянс и др.

*Систематизировано автором на основе [7–11].*

Отметим также двойственность восприятия самого наличия кооперационных связей, если рассматривать этот вопрос с разных позиций (рис. 1).



**Рис. 1.** Кооперационные связи с двух позиций. Составлено автором

С точки зрения головной компании ВИС предприятия выстраиваются в производственную цепочку для создания готовой продукции (на рисунке 1 обозначено как ГП2). Для этого предприятие 1 передает результат своей работы предприятию 2 и они кооперационно связаны с целью производства конечной в этой производственной цепочке продукции (ГП2). Однако с позиции предприятия 1 эта ситуация может выглядеть несколько иначе: оно производит продукцию (ГП1) и отгружает его потребителю (предприятию 2). Как таковой кооперационной связи при этом методологически не просматривается. Этот пример подтверждает необходимость уточнения каждого случая кооперационных связей.

**Методологическая схема исследования кооперационных связей, определяющих их факторов и результатов в контексте вертикальной интеграции**

Для исследования кооперационных связей в регионе, определения влияния ВИС и других факторов на их формирование, а также результатов кооперации необходимо рассматривать комплекс этих вопросов по нескольким направлениям:

- с учетом получаемых выгод для самой ВИС и её участников (поскольку они, как и другие предприятия и организации, являются элементами экономической системы и вносят свой вклад в развитие экономики региона);
- с позиции влияния кооперационных связей на отдельные аспекты экономики или институциональной среды без привязки к территории;
- с точки зрения влияния кооперационных связей на экономику территории (субъекта федерации или региона в другом, более широком, понимании всей страны).

Результаты деятельности ВИС оцениваются посредством экономических и финансовых показателей, тем самым позволяя взглянуть на исследуемый вопрос с позиции ВИС. В научной литературе предлагаются финансовые показатели, показатели технологической, научно-технической и иной эффективности, показатели количества постоянных клиентов, уровня брака на произ-

водстве и другие [12]. Их положительная динамика или лучший уровень по сравнению с конкурентами свидетельствует об эффективности деятельности ВИС и частично об успешности кооперационных связей в этой структуре.

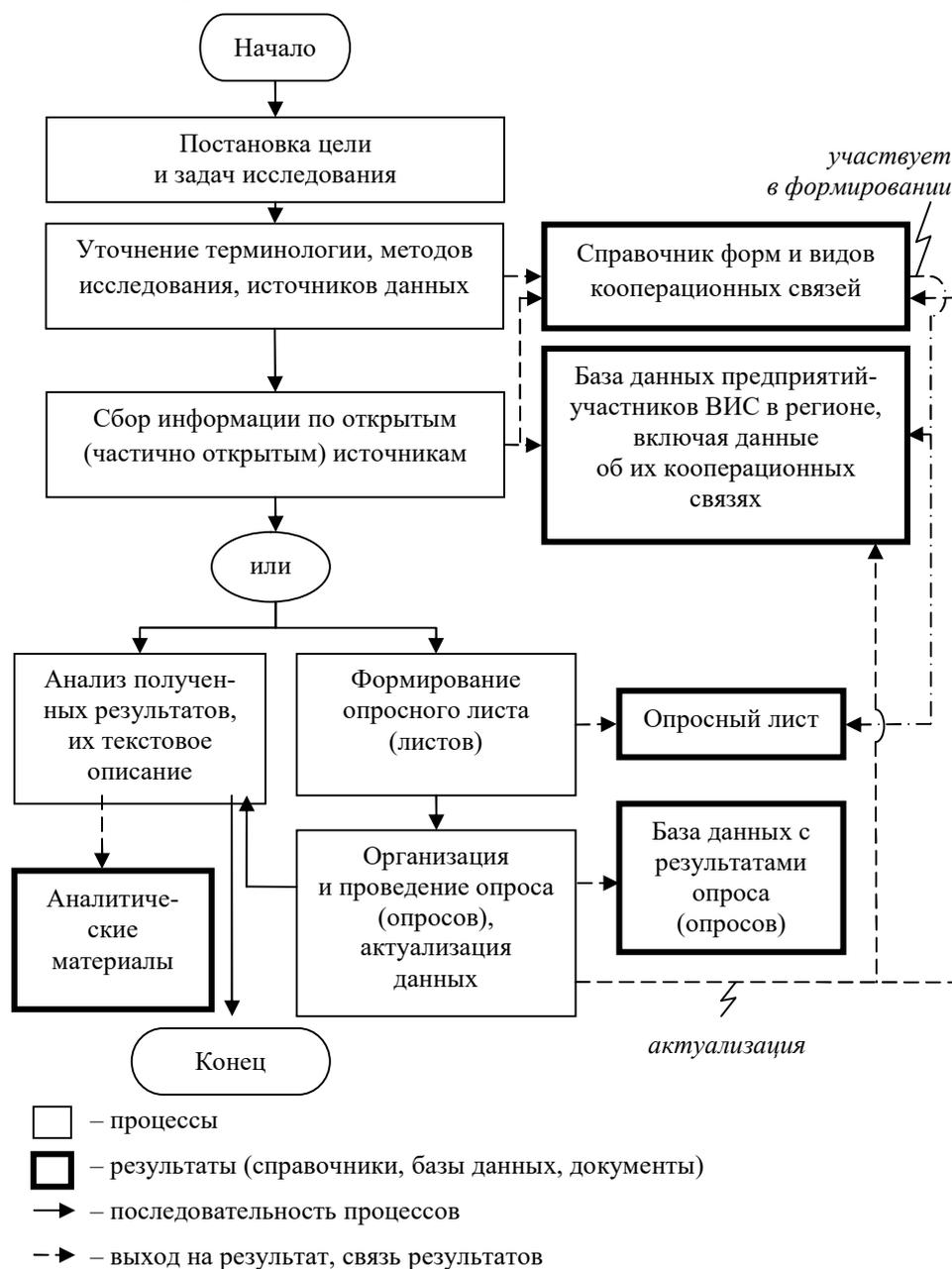
В целом высокая эффективность ВИС по сравнению с независимыми компаниями обеспечивается трансфертными (внутренними) ценами, ниже рыночных, дополнительными финансовыми возможностями для реализации капиталоемких проектов и ускоренным внедрением новых технологий, оптимизацией налогообложения, в целом повышением конкурентоспособности, минимизацией рисков взаимодействия с контрагентами и решением проблем на стыках производство-сбыт, сбыт-логистика и т. д. Эти показатели иногда прямо, иногда косвенно свидетельствуют о роли кооперационных связей для их достижения.

Однозначно оценить влияние кооперационных связей на отдельные аспекты экономики в отраслевом или территориальном разрезе также непросто. В научных публикациях отмечается, что в современных условиях ВИС выступают одним из ключевых источников научно-технологического и экономического развития территорий, реализации крупных проектов [13, с. 50]. Российский экономист С. С. Губанов однозначно позиционирует ВИС как наиболее эффективную форму организации многопередельного производства [14, с. 54] и предлагает подход к оценке уровня интегрированности экономики посредством мультипликатора добавленной стоимости. Некоторые количественные параметры кооперационных процессов в России отражаются в официальной статистике. Например, показатель удельного веса организаций, вовлеченных в совместные проекты по выполнению научно-исследовательских работ, дает представление об уровне и динамике кооперационных связей в этой области. Однако для целей нашего исследования необходимы показатели в региональном разрезе и в отношении конкретных ВИС.

Обобщение и группировка рассмотренных выше аспектов и подходов позволяют сформировать базовую, укрупненную схему исследования кооперационных связей в контексте ВИС, определяющих их факторов и результатов (рис. 2). Постановка цели и задач, уточнение терминологии, методов исследования и источников данных традиционно являются первыми этапами исследования. В качестве подготовительной работы формируется справочник форм и видов кооперационных связей, а также пополняемые базы данных предприятий-участников ВИС в регионе для сбора и систематизации первичной информации.

Исследование кооперационных связей сводится к двум подходам. Во-первых, анализ открытых (частично открытых) источников, таких как сайты предприятий и государственных органов управления, финансово-экономическая отчетность хозяйствующих субъектов, данные системы СПАРК, публикации в СМИ, отраслевых изданиях и т. п. На их основе можно получить некоторое представление о кооперационных связях предприятий и иных вопросах, поставленных в качестве целей и задач исследования, и оформить полученные выводы в виде аналитических материалов. Второй подход заключается в том, что ввиду недостаточности данных по этой тема-

тике кооперационные связи в значительной степени исследуются с помощью опросов предприятий.



**Рис. 2.** Базовая схема исследования кооперационных связей в контексте ВИС.  
Составлено автором.

Независимо от выбранного подхода с целью настоящего исследования необходимо ответить на вопросы по трем направлениям:

- 1) роль и эффективность головной организации ВИС в процессах формирования и управления кооперационными связями между участниками ВИС;
- 2) причины и факторы формирования кооперационных связей предприятий в рамках и вне ВИС;
- 3) эффекты от кооперационных связей для предприятия-участника ВИС в рамках и вне интегрированной структуры.

Ввиду ограниченного объема статьи детальная проработка вопросов по этим направлениям станет предметом будущих публикаций. Отметим, что сведения непосредственно о кооперационных цепочках можно выявить через опросные листы, также для этого подойдет метод интервью и поиск информации в открытых источниках.

### **Выводы**

Проведенное исследование подтвердило многогранность и противоречия в понятиях вертикальной интеграции и кооперации и тот факт, что рассуждения общего характера грозят справедливой критикой в «умозрительности» такого анализа. Выход на эмпирику возможен с помощью «кабинетных» и «полевых» методов, но прежде всего определяются цели и подходы к исследованию. Следует ответить на вопрос, необходима ли детализация особенностей и уточнение содержания кооперационных связей в каждом конкретном случае. Однако помимо неоднозначной терминологии эмпирические исследования кооперационных связей затруднены наличием коммерческой тайны. Для преодоления этих барьеров важным оказалось общепринятое широкое понимание кооперационных связей и обезличивание результатов исследования при разработке опросных листов для предприятий-участников ВИС. Предмет исследования становится многоуровневым. Во-первых, в процессе формирования ВИС выстраиваются прочные кооперационные связи между организациями-участниками ВИС и в этом очевидна управляющая роль головной компании. Во-вторых, участники ВИС вправе кооперироваться со сторонними организациями. И, в-третьих, наличие такого сильного игрока, как ВИС, может стимулировать другие организации региона к кооперации для создания более конкурентоспособной продукции. Предложенная базовая методологическая схема исследования с учетом выявленных параметров, уточняющих предмет научных изысканий и подходов, станет основой для дальнейшего эмпирического анализа кооперационных связей предприятий региона в контексте вертикальноинтегрированных структур. Результаты исследования могут быть полезны органам государственного управления при изучении процессов, результатов и оценки потенциала формирования кооперационных связей предприятий регионов, входящих в состав вертикально интегрированных структур.

### **Литература**

1. Миллер М. А. Вертикально интегрированные структуры в формировании кооперационных связей в промышленности Омской области // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2024. Т. 18, № 4. С. 226–234. Текст: непосредственный.
2. Зезюлин В. В. Предпосылки вертикальной интеграции компаний и базовые принципы формирования системы стратегического управления развитием холдинго-

вых образований // Транспортное дело России. 2009. № 12S. С. 3–4. Текст: непосредственный.

3. Miller G. Die landwirtschaftliche Erzeugung in der Vertikalen Integration. *Berichte über Landwirtschaft*. Berlin, 1961; 3: 414.

4. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: перевод с английского. Москва: Альпина Бизнес Букс. 2005. 454 с. Текст: непосредственный.

5. Курочкина А. А., Островская Е. Н. Сущность и особенности формирования вертикально интегрированных объединений в российской экономике // *π-Economy*. 2012. № 6(161). С. 94–99. Текст: непосредственный.

6. Кадыров П. Р., Чернухина М. А. Структурные преобразования российской экономики в контексте неоиндустриализации и вертикальной интеграции компаний // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 12(458). С. 160–167. Текст: непосредственный.

7. Кооперационно-сетевые взаимодействия организаций региона: методология и результаты исследования / А. Я. Троцкий, А. М. Сергиенко, Ю. А. Перекаренко, Л. В. Родионова // Регион: экономика и социология. 2023. № 3(119). С. 55–83. Текст: непосредственный.

8. Лубова Т. Н. Теоретические аспекты определения горизонтальной и вертикальной кооперации и интеграции предприятий // Социальная политика и социология. 2012. № 9(87). С. 234–248. Текст: непосредственный.

9. Петрищева И. В. Промышленная кооперация в контексте взаимодействия малых и крупных предприятий: сущность и формы // Альманах современной науки и образования. 2011. № 1(44). С. 168–170. Текст: непосредственный.

10. Елкина Л. Г., Кузьминых Н. А., Машкина Д. И. Механизм выбора формы научно-производственной кооперации на региональном уровне // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2018. № 4(142). С. 54–59. Текст: непосредственный.

11. Кузнецова Е. П. Основные подходы к понятию кооперационных связей малого и крупного бизнеса // Вопросы территориального развития. 2017. № 4(39). С. 2. Текст: непосредственный.

12. Качапкина Ю. В., Мерзликина Г. С. Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. 2011. № 1. С. 23–28. Текст: непосредственный.

13. Сибирский вектор развития: в основе кооперация и взаимодействие / В. А. Крюков, Б. Л. Лавровский, В. Е. Селивёрстов [и др.] // Проблемы прогнозирования. 2020. № 5(182). С. 46–59. Текст: непосредственный.

14. Губанов С. С. От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе // Экономическое возрождение России. 2015. № 4(46). С. 48–59. Текст: непосредственный.

Статья поступила в редакцию 22.09.2025; одобрена после рецензирования 31.10.2025; принята к публикации 31.10.2025.

Methodological Framework for Studying Enterprise Cooperative Ties  
in the Context of Vertically Integrated Structures

*Anna A. Korablyova*

Cand. Sci. (Econ.), A/Prof., Researcher,

Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS

17 Akademika Lavrentyeva Prospect, Novosibirsk 630090, Russia

aakorableva@bk.ru

*Abstract.* The article develops a basic methodological framework for studying enterprise cooperative ties in the context of vertically integrated structures, their main determinants and outcomes. For this purpose, we have summarized the essential characteristics of cooperative ties, proposed a classification of the forms and types of cooperative ties in the context of vertically integrated structures, and defined the directions and parameters for studying cooperative ties in the region. This research is on the interfaces between regional, evolutionary, and institutional economics. In the course of research, we have used an analysis of scientific publications, schematization and classification methods. Given the multifaceted and ambiguous nature of the concept of cooperative ties, as well as the limited access to necessary information, the methodological framework of the study allows for a variety of approaches and methods for scientific and practical research in the context of vertically integrated structures. It involves studying the drivers and results of cooperation among enterprises participating in such a structure, as well as its effects on various aspects of the regional economy. The scope of further research is divided into internal and external cooperative ties in relation to the vertically integrated structure and involves the development of a questionnaire for enterprises.

*Keywords:* cooperation ties, vertically integrated structures, enterprise, research design, factors of cooperation, effects of cooperative ties.

*Acknowledgments.* The article was prepared according to the research plan of the Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS, project "Driving Forces and Mechanisms for the Development of Cooperative and Integration Processes in the Siberian Economy", No. 121040100279-5.

*For citation*

Korablyova A. A. Methodological Framework for Studying Enterprise Cooperative Ties in the Context of Vertically Integrated Structures. *Bulletin of Buryat State University. Economy and Management*. 2025; 4: 82–91 (In Russ.).

*The article was submitted 22.09.2025; approved after reviewing 31.10.2025; accepted for publication 31.10.2025.*