

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-6-49-60

# Основания теории предпринимательской коллаборации

В. С. Осипов<sup>1</sup>, И. Н. Ленков<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия*

<sup>\*</sup> *vs.ossipov@spa.msu.ru*

**Аннотация.** «Коллаборация» как экономический термин еще не очень активно используется в российской теории и практике менеджмента, однако все новое или сравнительно новое требует исследования, понимания и изложения в научных трудах, чтобы способствовать приращению научного знания. На наш взгляд, коллаборация, хотя и хорошо известна за рубежом, пока еще не нашла своего достойного места в российской традиции менеджмента. Смысловое наполнение дефиниции «коллаборация» требует уточнения, поскольку достаточно часто рассматриваемый термин отождествляется с партнерством, сотрудничеством и прочими схожими понятиями, термин может даже негативно восприниматься из-за ассоциации со словом «коллораборационизм», что не является корректным отождествлением. В свою очередь, дословный перевод данного термина с английского языка не передает всего смысла, заложенного в данное понятие. Характер институционализации коллаборации является важным аспектом признания ее в качестве экономической системы как через призму управленческих решений, так и совместного создания ценности. Не менее важным представляется разделение формальной и неформальной коллаборации, а также рассмотрение и изучение жизненного цикла коллаборации в сочетании с дуализмом ее цели. Восполнить этот пробел и призвана наша статья. В РИНЦ (elibrary.ru) обнаружено 610 публикаций по ключевому слову «коллаборация» (дата обращения: 01.11.2023) по тематике 06.00.00 «Экономика. Экономические науки».

**Ключевые слова:** коллаборация, взаимодействие, сотрудничество, конвергенция, экономические отношения, экономическая система

**Для цитирования:** *Осипов В. С., Ленков И. Н. Основания теории предпринимательской коллаборации // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 6. С. 49–60. DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-6-49-60*

# Foundations of the Theory of Entrepreneurial Collaboration

V. Osipov<sup>1</sup>, I. Lenkov<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

<sup>\*</sup> vs.ossipov@spa.msu.ru

**Abstract.** The term “collaboration” as an economic concept is not yet widely used in Russian management theory and practice. However, anything new or relatively new requires exploration, understanding, and presentation in scientific works to contribute to the advancement of scientific knowledge. In our view, collaboration, although well-known abroad, has not yet found its rightful place in the Russian management tradition. The semantic content of the definition of collaboration needs clarification, as the term is often equated with partnership, cooperation, and other similar concepts. The term may even be negatively perceived due to its association with the word “collaborationism”, which is not a correct identification. Moreover, a literal translation of this term from English does not convey the full meaning inherent in the concept. The character of collaboration institutionalization is an important aspect of recognizing it as an economic system, both through the lens of managerial decisions and joint value creation. Equally important is the distinction between formal and informal collaboration, as well as the consideration and study of the collaboration lifecycle in combination with the duality of its purpose. This article aims to fill this gap. In the RINC (elibrary.ru), 610 publications were found using the keyword “collaboration” (accessed on 01.11.2023) in the field of 06.00.00 “Economics. Economic Sciences”.

**Keywords:** collaboration, interaction, cooperation, convergence, economic relations, economic system

**For citation:** Osipov V., Lenkov I. Foundations of the Theory of Entrepreneurial Collaboration. *Sovremennaya konkurentsya*=Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.6, pp.49-60 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-6-49-60

## Введение

Термин «коллаборация» достаточно часто отождествляется с сотрудничеством в широком смысле. В некоторых случаях коллаборацию синонимизируют с такими дефинициями, как «бизнес-партнерство», «кооперация», «совместное предприятие», «стратегическое партнерство» и «стратегические альянсы» и др. В семантический смысл термина «коллаборация» закладывается объединение ресурсов предпринимательских структур для достижения определенных целей. Данная трактовка дефиниции «коллаборация» представляется достаточно широкой и общей, что требует уточнения, поскольку коллаборация с точки зрения менеджмента является

обособленным процессом взаимодействия определенных бизнес-единиц для решения целого комплекса различных задач и может включать в себя различные формы взаимодействия предпринимательских структур.

## Категория коллаборации

О.В. Иншаков предложил понимать под коллаборацией «процесс совместной трудовой, производственной или хозяйственной деятельности двух и более хозяйственных субъектов (индивидуальных или групповых) для достижения общих целей» [2]. Обратим внимание, что коллаборация, по мнению О.В. Иншакова, это именно процесс. На наш взгляд, важно определиться с сущностью категории «коллаборация»,

то есть обосновать, есть ли это процесс, система, форма или действие. Например, исследователь Н. В. Василенко указывает, что коллаборация представляется как форма совместной деятельности [1]. О. В. Иншаков же в своем исследовании продолжает, что этот процесс строится «на принципах согласия и доверия... происходит взаимовыгодный обмен знаниями, обучение участников для повышения их компетенций, производство инновационных продуктов со значительным интеллектуальным компонентом для продвижения на рынок и достижения значимых кумулятивных эффектов» [2]. Есть определенное искушение перевести термин «коллаборация» с английского языка как взаимодействие и покончить с этой дискуссией, однако взаимодействие по своей сущности это процесс (действие), как правильно отмечает О. В. Иншаков, но ведь коллаборация может быть и формой, то есть экономической системой. На наш взгляд, дело здесь не только в переводе английского термина на русский язык, как могло бы показаться вначале, а еще и в сущностном содержании категории коллаборации.

Уделим немного времени лингвистическому исследованию категории «коллаборация» и ее английского аналога *collaboration*. Здесь мы значительную помощь получим от исследователей Т. М. Шапенко, Е. В. Зубрицкой, П. Ф. Макаровой из Балтийского федерального университета имени И. Канта. Так, они правильно отмечают, что «использование слова *коллаборация*... вызывает культурный шок у многих представителей старших возрастных групп» [13] из-за ассоциации со словом *коллаборационизм*, имеющим негативное значение. Важно отметить, что общего смыслового содержания в словах «*коллаборационизм*» и «*коллаборация*» нет. Далее указанные авторы убедительно доказывают, что коллаборация «описывается как процесс или ситуация совместной работы, выполняемой с целью произвести что-либо» [13].

Крупная работа М. Хансена «Коллаборация. Как перейти от соперничества к сотрудничеству» (в переводе Ю. Гиматовой) как раз в силу перевода и в сущностном, и в содержательном аспекте сведена к отождествлению коллаборации и сотрудничества, взаимодействия. Так, в ней отмечено, что «неэффективное взаимодействие можно назвать болезнью, поражающей даже лучшие компании» [11]. Хансен, несмотря на строго практикоориентированность своей монографии, тем не менее делает попытку объективизировать коллаборацию, понимая под ней «лидерскую практику надлежащей оценки, когда сотрудничать и когда нет, воспитание в подчиненных желания и способности взаимодействовать в необходимых случаях» [11]. В этом категориализованном определении мы видим идею Хансена не отождествлять коллаборацию и сотрудничество (взаимодействие), а попытку системного подхода, когда коллаборация предстает перед нами как система управленческих решений и практик по использованию (отказу от) сотрудничества (взаимодействия) в зависимости от конкретной хозяйственной ситуации. Коллаборация между хозяйствующими субъектами отсюда не столько необходима, сколько возможна, в зависимости от условий, сопровождающих ее. Ранее упомянутые исследователи из Балтийского федерального университета имени И. Канта отмечают, что «если различить между собой понятия “взаимодействие” и “коллаборация”, то коллаборация более узкое понятие, содержащее в себе отсылку на какой-то проект, ради которого “все мы здесь сегодня собрались”» [13]. Считаем необходимым прокомментировать эту мысль и указать, что коллаборация действительно более узкое понятие, чем взаимодействие, но в силу того факта, что коллаборация представляет собой статичное явление экономической системы, например несколько компаний добиваются результата совместно. Взаимодействие представляет собой совокупность экономических отно-

шений, то есть динамическую категорию, характеризующую качественно и количественно полный спектр межорганизационных отношений нескольких компаний по поводу совместных действий.

Как правильно отмечает В. С. Каткало, «с середины 1980-х гг. межорганизационные отношения стали приобретать новое качество... внутринациональной и международной конкуренции... в условиях отлаженного механизма сотрудничества с поставщиками и правильного выбора специализации» [4]. Здесь становится совершенно ясно, что сотрудничество или взаимодействие – это отношенческие категории менеджмента, а коллаборация представляет собой все же экономическую систему менеджмента, в которой сотрудничество и/или взаимодействие становятся формой реализации хозяйственных (управленческих) решений. Отсюда *коллаборация – это экономическая система управленческих решений по поводу взаимодействия хозяйствующих субъектов*. Взаимодействие в данном случае выступает как ограничивающий фактор, то есть коллаборация наступает тогда, когда отказ от взаимодействия не приносит выгоды никому из участников.

Важно привести здесь и сравнение коллаборации и совместного создания ценности (value co-creation), когда производитель продукта улучшает его конкурентные свойства за счет включения потребителя в цепочку ценности вместе с его опытом от обращения к продукту. Здесь взаимодействие «потребитель – компания» также представляет собой систему экономических отношений, в которой каждая из сторон самостоятельно принимает решения о необходимости взаимодействия и сотрудничества, а также «совместного создания ценности в точках взаимодействия» [8]. Таким образом, совместное создание ценности также становится системой экономических отношений, а взаимодействие – отношенческой категорией между потребителем и производителем.

## Формальная и неформальная коллаборации

Важным аспектом признания коллаборации именно экономической системой выступает характер ее институционализации, или укоренения по М. Грановеттеру [17]. Как правильно отмечают А. М. Томсон и Дж. Л. Перри, рамки коллаборации предполагают, что она происходит с течением времени, когда организации взаимодействуют формально и неформально посредством повторяющихся последовательностей переговоров, обсуждения и выполнения обязательств [20]. Отсюда становится понятно, что коллаборация может выступать как в формальном, так и неформальном виде. Здесь возникает возможность исследования коллаборации с институциональной точки зрения и определения ее свойств как формального и/или неформального института. И важным аспектом выступает степень формализации коллаборации – формальным институтом здесь выступает письменное соглашение о сотрудничестве (взаимодействии), оформленное в виде договора (например, договор о простом товариществе). Неформальным институтом коллаборации, соответственно, является устная договоренность, например негласная координация действий на рынке. Это может быть и пример незаконной коллаборации вопреки требованиям законодательства о защите конкуренции. Здесь важно указать, что незаконный характер взаимодействия не делает такое взаимодействие невозможным, то есть противозаконный характер не отменяет факта наличия такого явления. Зачастую устная договоренность и не достигается, а лишь формируется в результате кооперативной игры участников рынка, когда действие одного участника на рынке подкрепляется аналогичным действием другого участника без проведения каких-либо переговоров или сговора с целью злоупотребить своим положением на рынке. Т. Коэн и Д. Шаттер отмечают в этой связи наличие кооперативной эффективности, которая может быть определена

на как способность экономических акторов к согласованным усилиям [16], то есть когда экономические акторы понимают, осознают ценность согласования усилий для достижения общей цели. Статья 4 п. 14 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» закрепляет, что «...координация экономической деятельности – согласование действий хозяйствующих субъектов третьим лицом, не входящим в одну группу лиц ни с одним из таких хозяйствующих субъектов и не осуществляющим деятельности на товарном рынке, на котором осуществляется согласование действий хозяйствующих субъектов. Не являются координацией экономической деятельности действия хозяйствующих субъектов, осуществляемые в рамках «вертикальных» соглашений». Согласование действий есть взаимодействие, причем за рамками вертикальных соглашений, то есть за рамками формальных институтов материнских-дочерних отношений хозяйствующих субъектов.

Еще одно важное замечание касается того факта, что формальная коллаборация не реализуется на практике. Наличие формального института (соглашения, договора и т. д.) не всегда ведет к реализации взаимодействия, то есть не возникает желаемого конечного результата в силу самых разных причин.

Таким образом, коллаборация как система экономических отношений может быть представлена формальными и неформальными институтами, реализующими взаимодействие на практике с учетом экономических интересов участников коллаборации. Для простоты обращения предлагаем именовать такие коллаборации формальными и неформальными в зависимости от степени формализации института.

### Жизненный цикл коллаборации

Еще одним важным вопросом, который был поднят М. Хансеном в его определении коллаборации, представляется систе-

ма координат «когда сотрудничать и когда нет» и «способности взаимодействовать в необходимых случаях» [11]. Отметим, что возникают хозяйственные ситуации, когда коллаборация возникает и когда ее следует избегать, как указывает М. Хансен, что свидетельствует о временном характере коллаборации, а значит, возникает возможность смоделировать ее жизненный цикл.

Рассмотрим жизненный цикл коллаборации (рис. 1) более детально. На первой стадии принятия решения о коллаборации происходит определение необходимости взаимодействия между инициаторами процесса коллаборации. На данном этапе происходит оценка сложности будущей работы, определение необходимых компетенций и ресурсов. Также происходит оценка будущего положительного эффекта от коллаборации, что может выражаться в изменении финансовых показателей либо в более глубокой трансформации возможных выгод от совместного взаимодействия. Далее происходит активное сотрудничество, появляются результаты совместной работы, которые можно качественно и количественно оценить и сопоставить с первоначальной концепцией коллаборации. В случае, когда коллаборация преследует цели получения разового эффекта, происходит завершение процесса коллаборации и расформировываются ранее созданные для этого взаимодействия структуры, поскольку цель была достигнута. Происходит дальнейшее затухание активности в форме коллаборации и в итоге – прекращение сотрудничества.

Представляется важным сделать замечание о том, что «на организационном уровне анализа институциональные теоретики полагают, что власть кристаллизуется в формализованную структуру власти в организации по мере институционализации отношений» [12]. Под институциональными теоретиками М. Дж. Хэтч подразумевает в первую очередь О. Уильямсона, лауреата премии имени А. Нобеля 2009 г., с его идеей «отношенческой контракции» (relational

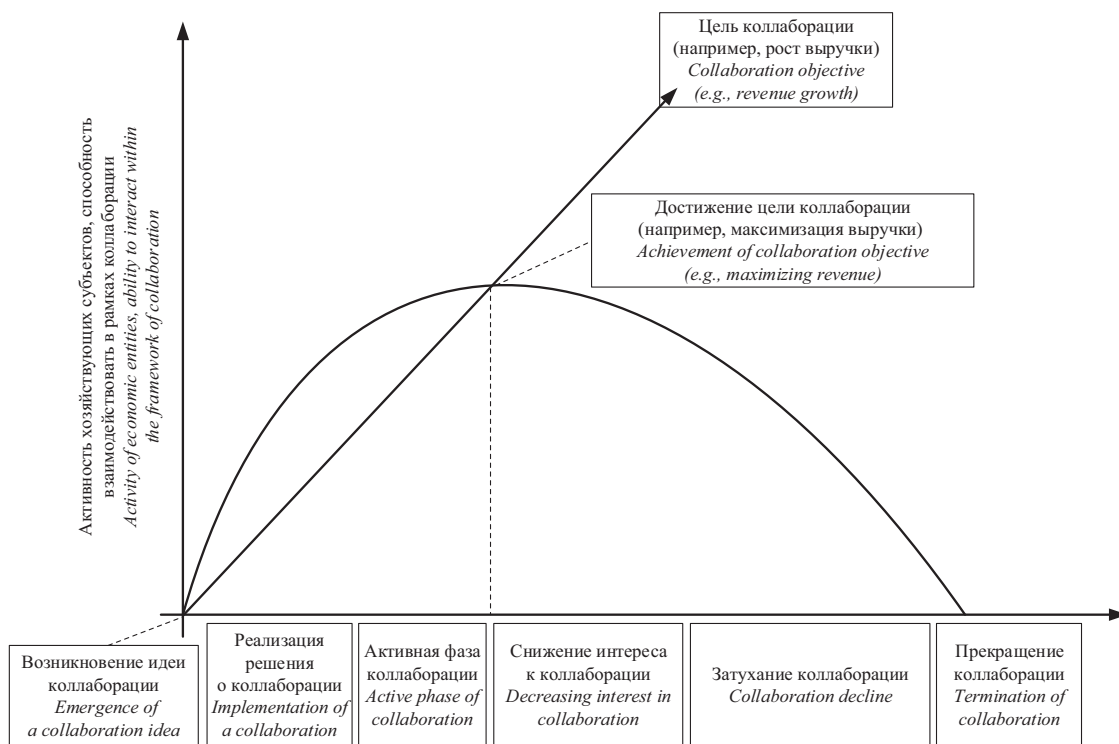


Рис. 1. Жизненный цикл коллаборации

Fig. 1. Collaboration life cycle

contracting). Именно О. Уильямсону принадлежит идея об эффективном ответвлении контрактов (отличном от монополистического ответвления), где «эффективные подходы подразделяются на две группы: те, согласно которым основное внимание уделяется состыковке побудительных мотивов участников сделки, и те, для которых главным вопросом является экономия транзакционных издержек» [10]. Рассмотрим более подробно цели коллаборации.

### Цели коллаборации

Здесь мы видим две группы целей: одна – максимизация прибыли за счет экономики на транзакционных издержках (именно эта идея отображена на рисунке 1), а другая – «состыковка побудительных мотивов участников», то есть поведенческие аспекты участия экономических акторов в колла-

бораии. В этом отношении можно предположить, что речь идет об эффекте якоря (привязки), когда начальная информация оказывает воздействие на принятие решения об участии в коллаборации [3, 9]. В подтверждение приведем идею исследователя Д. Ли о том, что «любая экономическая система развивается... от простой формы организации к сложной. Положительные эффекты от коллаборации могут усиливаться в результате формирования институтами государства механизмов, позволяющих создавать институциональные предпосылки для усиления положительных эффектов» [6]. Отсюда следует важный вывод о роли государства в «усилении положительных эффектов», которые, по нашему мнению, должны выражаться в защите прав интеллектуальной собственности, то есть защите инноваций от копирования конкурентами, иначе, как верно отмечает Т. Эггертссон,



«у частных фирм отсутствуют стимулы к созданию новых технологий, пока они не имеют какого-либо имущественного контроля над создаваемыми ими знаниями. Фирма, действующая на конкурентных рынках, не будет инвестировать в инновацию, направленную на сокращение затрат [в том числе трансакционных издержек. – Прим. наше], которая автоматически станет доступной ее конкурентам и снизит их издержки. Почему частная фирма должна платить за инновацию, которая снизит кривые издержек всех фирм в отрасли и не сможет улучшить сравнительную позицию инноватора?» [15]. Отсюда становится понятна роль государства в антимонопольном регулировании с позиций коллаборирующих хозяйствующих субъектов. Если они соблюдают закон, и их коллаборация не наносит вреда конкуренции, а лишь преследует цель состыковки побудительных мотивов участников коллаборации или снижение трансакционных издержек, то такая коллаборация заслуживает поддержки и поощрения, ибо она формирует пятую инновацию по Й. Шумпетеру – «проведение реорганизации, преследующей цель обеспечения монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия» [14]. Конечно же, обеспечение монопольного положения следует рассматривать в контексте незлоупотребления монопольным положением внутри национальной юрисдикции или обеспечение монопольного положения на международном рынке как раз с целью обеспечения национальной безопасности (монопольное положение на мировом рынке при поставке отдельных видов ресурсов обеспечивает конкурентное положение такой страны на мировом рынке). В обоих случаях поощрение государством вполне допустимо. В этом отношении важно отметить позицию академика В. М. Полтеровича о том, что коллаборацию следует рассматривать двух типов: позитивную (то есть не направленную против третьей стороны) и негативную [18]. Очевид-

но, что в первом случае речь идет о состыковке побудительных мотивов участников коллаборации и снижении трансакционных издержек, в то время как негативная коллаборация может быть отнесена к преследуемым по закону формам нарушения конкурентного поведения на рынке. Совершенно соглашаясь в этом с В. М. Полтеровичем, отметим также, что поощрение развития таких институтов, как коллаборация (позитивная в понимании В. М. Полтеровича), может лишь ускорить «естественный ход вещей», а не нарушить его [18].

### **Функциональный подход к коллаборации**

Важная статья В. М. Полтеровича натолкнула нас на мысль о том, что коллаборацию наряду с конкуренцией и властью [18] можно рассматривать не только как механизм координации, но и как механизм реализации других функций управления, кроме координации, – планирование, организация, регулирование, контроль. Коллаборация может сыграть свою роль как средство реализации функции планирования, ведь мы определили коллаборацию как систему управленческих решений по поводу взаимодействия хозяйствующих субъектов. Кооперативная игра в этом случае позволяет участникам коллаборации обеспечить более точное планирование деятельности в условиях конкурентного или олигопольного рынка по сравнению с теми участниками рынка, которые отказались от коллаборации.

Сочетание конкуренции и сотрудничества, идея трансформации конкуренции подтверждается формированием мирохозяйственных сдвигов в современном мире (усиление процессов глобализации с постепенным ее затуханием в XXI веке) [19], что, в свою очередь, способствует качественному изменению характера конкуренции. Усиливающиеся эффекты торговых войн и санкционных ограничений также побуждают конкуренцию к дальнейшей

качественной трансформации, которая стала проявляться в коллаборации.

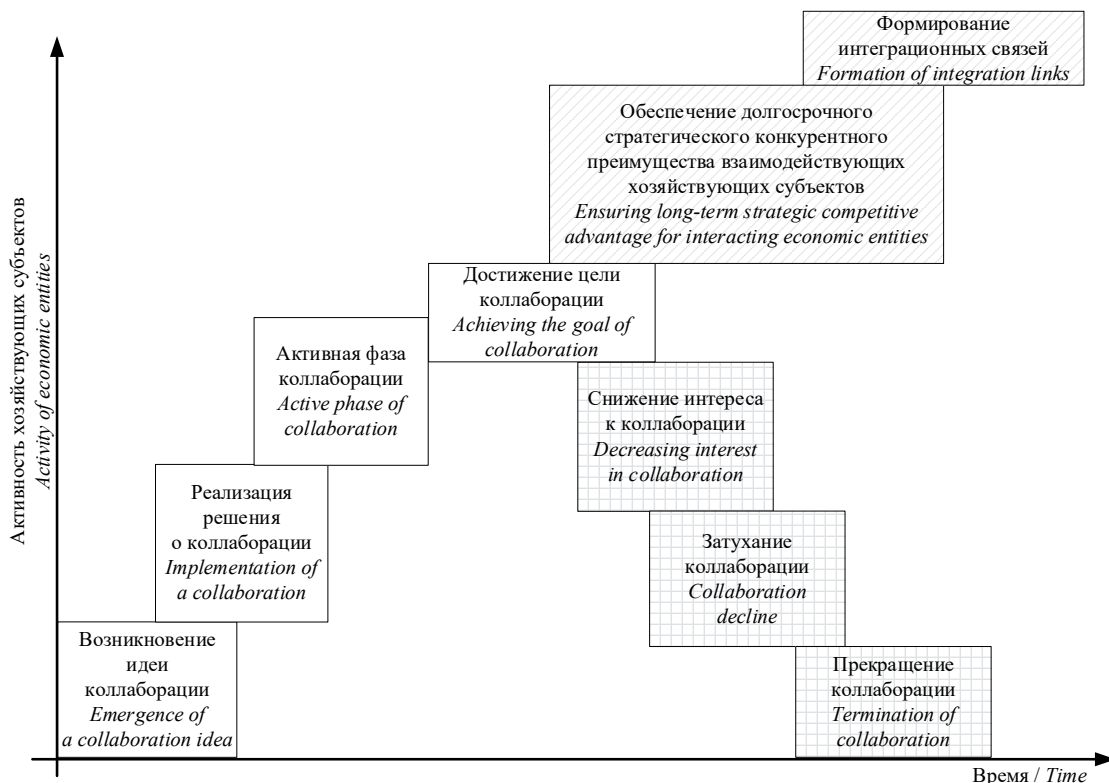
Функция организации в предпринимательской коллаборации может быть реализована в связи с целью состыковки побудительных мотивов участников. Так, может быть образована коллаборация между производителем оборудования и организацией по монтажу этого оборудования. Совместный продукт такой коллаборации позволит привлечь новых клиентов, ведь взаимодействующие экономические акторы могут более полно удовлетворить потребность заказчика по сравнению с невзаимодействующими акторами, так как трансакционные издержки в первом случае для заказчика явно ниже, чем во втором. Функция регулирования может быть реализована коллаборацией на олигопольном рынке, когда взаимодействующие акторы не желают допустить монополизации рынка третьей стороной (негативная коллаборация в свете идей В. М. Полтеровича или пятая инновация по Й. А. Шумпетеру в связи с необходимостью разрушения монопольного положения третьей стороны). Регулирование в данном случае может быть реализовано как функция управления как через лоббирование реализации соответствующих государственных функций антимонопольного ведомства, так и посредством ценового регулирования. Функции контроля в предпринимательской коллаборации может быть отведено самое незначительное место, так как сильная контрольная функция может свидетельствовать о наличии вертикальной интеграции, что в силу закона уже не является коллаборацией, однако можно предположить, что некий мягкий контроль вполне возможен за счет взаимного недопущения нарушения правил коллаборации, особенно формальной. Таким образом, большинство функций управления вполне может быть реализовано посредством предпринимательской коллаборации, а не только как функция координации.

## От коллаборации к конвергенции

Под впечатлением статьи О. В. Иншакова мы предположили, как может развиваться предпринимательская коллаборация, то есть в какие формы взаимодействия она может перейти. Так, в случае достижения целей коллаборации, как мы указали на рисунке 1, коллаборация может прекратить свое существование, если не имела стратегических оснований для создания.

На рисунке 2 представлены варианты развития сценариев коллаборации – ее затухание и прекращение (квадратная штриховка) и конвергенция (косая штриховка), то есть переход к более интегрированному состоянию взаимодействующих хозяйствующих субъектов посредством постепенного взаимопроникновения и формирования более тесных связей, например вертикально интегрированных структур, присоединения и поглощения при прекращении юридического статуса одного из участников и слияния при прекращении обоих участников как юридических лиц, и формирование на их базе нового юридического лица с объединенными активами. Например, в условиях цифровизации межсегментная и межотраслевая конвергенция финансовых институтов позволяет посредством коллаборации создавать такие масштабные формы взаимодействия, как экосистемы [5]. В России подобная форма существенно отличается от зарубежной, поскольку в результате подобной конвергенции формируются в лучшем случае совместные предприятия либо контроль над отдельными элементами экосистем переходит в холдинговую компанию, что трансформирует условия конкуренции в нескольких отраслях сразу. Механизм конвергенции бизнес-процессов в компаниях осуществляется в силу их долговременного сотрудничества. Компании как бы подстраивают свою деятельность под деятельность другого участника коллаборации. Они стараются гармонизировать свои бизнес-процессы на первом этапе, а далее при все





**Рис. 2.** Переход от коллаборации к конвергенции  
**Fig. 2.** Transition from collaboration to convergence

более близком сотрудничестве конвергируют свои бизнес-процессы. Именно поэтому коллаборация есть промежуточная фаза от независимых хозяйствующих субъектов к интегрированным структурам. Отказ от исследования этой промежуточной фазы, на наш взгляд, совершенно не обоснован, нуждается в исследовании, описании экономических процессов, характеристике и выработке научно обоснованных рекомендаций по использованию коллаборации в практике менеджмента.

Важно также отметить, что конвергенция возможна не только между отдельными бизнес-единицами, а также с участием государства или отдельных его субъектов. Примером подобной конвергенции может быть развитие форм социальной ответственности предприятий в моногородах или реализация

отдельных элементов социально-экономической и экологической ответственности бизнеса в развитии территории кластеров. Однако самой простой формой конвергенции, на наш взгляд, выступает согласование бизнес-процессов сотрудничающих компаний, когда документооборот, движение товарно-материальных ценностей и так далее осуществляется при согласовании с партнером по коллаборации.

Как правильно отмечает О. В. Иншаков, «взаимопомощь участников коллаборации диалектически, а не антагонистически противоположна их конкуренции, что позволяет использовать обе стороны взаимодействия в достижении высокого конечного результата сотрудничества» [2]. Отсюда становится понятно (и мы согласны с О. В. Иншаковым и вынуждены не согласиться

с В. М. Полтеровичем в части соединения конкуренции и коллаборации в механизм координации), что коллаборация предоставляет участникам значительно больше возможностей для развития с учетом снижения транзакционных издержек, чем губительная конкурентная борьба, особенно на высококонкурентных рынках, где эластичность спроса по цене продукта значительна. Коллаборация в этом случае позволяет найти разрешение противоречия конкуренции, как правильно отмечают исследователи Д. Ли и В. А. Останин [7]. Исследователь С. К. Ту в связи с этим отмечает, что коллаборации в стратегической перспективе предоставляют больше рыночных возможностей при формировании стратегических альянсов, но в то же время и лучшие возможности для совместных инноваций в части организационного и/или институционального развития [21], то есть коллаборации представляют собой важный фундамент для конвергенции и интеграции бизнесов в будущем.

## Заключение

Таким образом, с точки зрения системного подхода коллаборация представляется формальными и неформальными институтами, в основе взаимодействия которых лежат преимущественно экономические интересы. С точки зрения функционального подхода

формальная коллаборация возможна лишь на отдельных этапах взаимодействия предприятий, поскольку при более глубоком проникновении бизнес-структур друг в друга меняется и организационная форма существования этих бизнес-единиц, что приводит к их слиянию или поглощению. В данном контексте важно сохранение контроля за процессом формальной коллаборации через призму четкой координации усилий отдельных предпринимательских структур. Жизненный цикл коллаборации предполагает переход к двум возможным сценариям: прекращение взаимодействия как нежизнеспособная форма сотрудничества и конвергенция как проявление взаимности в побуждении к развитию коллаборации между предпринимательскими структурами с последующим переходом к качественно новому подходу в создании ценности. В свою очередь, в процессе коллаборации предпринимательских структур важное значение имеет конвергенция, открывающая новые возможности для создания ценности для клиента. Расширение возможностей участвующих в коллаборации предпринимательских структур создает синергетический эффект, что может выражаться в возможности создания новых источников дохода или экономии затрат, а сочетание конкуренции и сотрудничества порождает новые возможности для всех участников рассматриваемых форм взаимодействия.

## Список литературы

1. *Василенко Н. В.* Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 4 (246). С. 21–28. DOI: 10.5862/JE.246.2.
2. *Иншаков О. В.* Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний // Экономика региона. 2013. № 3 (35). С. 38–44.
3. Канеман Д. *Думай медленно... решай быстро.* – М.: Издательство АСТ, 2017. – 978 с.
4. *Катькало В. С.* Эволюция теории стратегического управления. – СПб.: Издательство «Высшая школа менеджмента»: Издательский дом Санкт-Петербургского университета, 2008. – 546 с.
5. *Клейнер Г. Б., Рыбачук М. А., Карпинская В. А.* Развитие экосистем в финансовом секторе России // Управленец. 2020. Т. 11. № 4. С. 2–15. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-1.
6. *Ли Д.* Коллаборация как частная форма кооперации организаций // Финансовая экономика. 2019. № 12. С. 580–582.
7. *Останин В. А., Ли Д.* Коллаборация как форма разрешения противоречий конкуренции // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2019. № 4 (92). С. 5–16. DOI: 10.24866/2311-2271/2019-4/5-16.

8. Прахалад К. К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности с потребителями. – М.: Олимп Бизнес, 2006. – 352 с.
9. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М.: Издательство «Э», 2017. – 542 с.
10. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – 704 с.
11. Хансен М. Коллаборация. Как перейти от соперничества к сотрудничеству. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 288 с.
12. Хэтч М. Дж. Теория организации. Модерная, Символистская и Постмодерная перспективы. – М.: Издательство «ЛОГОС»: ИТДГК «ГНОЗИС», 2022. – 512 с.
13. Шкапенко Т. М., Зубрицкая Е. В., Макарова П. Ф. Англосемантизм Коллаборация как конфликтогенный элемент в современном русском языке // Филологические науки в МГИМО. 2023. Т. 9. № 1. С. 97–106.
14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Издательство «Прогресс», 1982. – 456 с.
15. Эггертссон Т. Несовершенные институты. Возможности и границы реформ. – М.: Издательство Института Гайдара, 2022. – 480 с.
16. Cowen T., Shutter D. The cost of cooperation // Review of Austrian Economics. 1999. Vol. 12. No. 2. P. 161–173. DOI: 10.1023/A:1007864125523.
17. Granovetter M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis // Acta Sociologica. 1992. Vol. 35. No. 1. P. 3–11. DOI: 10.1177/000169939203500101.
18. Polterovich V. Positive collaboration: Factors and mechanisms of evolution // Russian Journal of Economics. 2017. Vol. 3. No. 1. P. 24–41. DOI: 10.1016/j.ruje.2017.02.002.
19. Samuelson R.J. The End of Competition? // The Washington Post. URL: [https://www.washingtonpost.com/opinions/competition-rip/2018/10/21/5cfd3b4a-d3c6-11e8-8c22-fa2ef74bd6d6\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/opinions/competition-rip/2018/10/21/5cfd3b4a-d3c6-11e8-8c22-fa2ef74bd6d6_story.html) (дата обращения: 11.11.2023).
20. Thomson A. M., Perry J. L. Collaboration Processes: Inside the Black Box // Public Administration Review. 2006. Vol. 66 (s1). P. 20–32. DOI: 10.1111/j.1540-6210.2006.00663.x.
21. To C. K. Collaboration modes, preconditions, and contingencies in organizational alliance: A comparative assessment // Journal of Business Research. 2016. Vol. 69. No. 11. P. 4737–4743. DOI: 10.1016/j.jbusres.2016.04.023.

### Сведения об авторах

Осипов Владимир Сергеевич, ORCID 0000-0003-3109-4786, докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, [vs.ossipov@sra.msu.ru](mailto:vs.ossipov@sra.msu.ru)

Ленков Илья Николаевич, ORCID 0000-0002-6094-3743, канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, [Lenkov@sra.msu.ru](mailto:Lenkov@sra.msu.ru)

Статья поступила 21.11.2023, рассмотрена 04.12.2023, принята 12.12.2023

### References

1. Vasilenko N. V. Institutional Features of Collaboration in Organizational Structures of Innovative Economy. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki*=St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 2016, no.4(246), pp.21-28 (in Russian). DOI: 10.5862/JE.246.2.
2. Inshakov O. V. Collaboration as a form of knowledge-based economy organization. *Ekonomika regiona*=Economy of Regions, 2013, no.3, pp.38-44 (in Russian).
3. Kahneman D. *Dumai medlenno... reshay bystro* [Think Slowly... Decide Quickly]. Moscow, AST Publ., 2017, 978 p.
4. Katkalo V. S. *Evolutsiya teorii strategicheskogo upravleniya* [Evolution of the Theory of Strategic Management]. St. Petersburg, Higher School of Management Publishing House of St. Petersburg University, 2008, 546 p.
5. Kleiner G. B., Rybachuk M. A., Karpinskaya V. A. Development of Ecosystems in the Financial Sector of Russia. *Upravlenets*=The Manager, 2020, vol.11, no.4, pp.2-15 (in Russian). DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-1.
6. Li D. Collaboration as a private form of cooperation of organizations. *Finansovaya ekonomika*=Financial Economy, 2019, no.12, pp.580-582 (in Russian).
7. Ostanin V. A., Li D. Collaboration as a form to adjust the competition differences. *Izvestiya Dal'nevostochnogo federal'nogo universiteta. Ekonomika i upravlenie*=Bulletin of the Far Eastern Federal University. Economics and Management, 2019, no.4(92), pp.5-16 (in Russian). DOI: 10.24866/2311-2271/2019-4/5-16.

8. Prahalad C. K., Ramaswamy V. *Budushchee konkurentsii. Sozdanie unikal'noi tsennosti s potrebitelyami* [The Future of Competition. Creating Unique Value with Customers]. Moscow, *Olimp Biznes* Publ., 2006, 352 p.
9. Thaler R. *Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoi ekonomiki i kak na etom zarabotat'* [New Behavioral Economics. Why People Break the Rules of Traditional Economics and How to Profit from It]. Moscow, "E" Publ., 2017, 542 p.
10. Williamson O. I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma* [Economic Institutions of Capitalism]. St. Petersburg, *Lenizdat* Publ., 1996, 704 p.
11. Hansen M. *Kollaboratsiya. Kak pereiti ot sopernichestva k sotrudnichestvu* [Collaboration. How to Move from Competition to Cooperation]. Moscow, *Mann, Ivanov and Ferber* Publ., 2017, 288 p.
12. Hatch M. D. *Teoriya organizatsii. Modernaya, Simvolistskaya i Postmodernaya perspektivy* [Organization Theory. Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives]. Moscow, «LOGOS» Publ., ITDGK «GNOZIS» Publ., 2022, 512 p.
13. Shkapenko T. M., Zubritskaya E. V., Makarova P. F. Anglo-semanticism *Коллаборация* as a Conflictogenic Element in Modern Russian. *Filologicheskie nauki v MGIMO=Linguistics & Polyglot Studies*, 2023, vol.9, no.1, pp.97-106 (in Russian).
14. Schumpeter J. A. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of Economic Development]. Moscow, *Progress* Publ., 1982, 456 p.
15. Eggertsson T. *Nesovershennye instituty. Vozmozhnosti i granitsy reform* [Imperfect Institutions. Opportunities and Limits of Reforms]. Moscow, Gaidar Institute Publ., 2022, 480 p.
16. Cowen T., Shutter D. The cost of cooperation. *Review of Austrian Economics*, 1999, vol.12, no.2, pp.161-173. DOI: 10.1023/A:1007864125523.
17. Granovetter M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*, 1992, vol.35, no.1, pp.3-11. DOI: 10.1177/000169939203500101.
18. Polterovich V. Positive collaboration: Factors and mechanisms of evolution. *Russian Journal of Economics*, 2017, vol.3, no.1, pp.24-41. DOI: 10.1016/j.ruje.2017.02.002.
19. Samuelson R. J. The End of Competition? The Washington Post. Available at: [https://www.washingtonpost.com/opinions/competition-rip/2018/10/21/5cfd3b4a-d3c6-11e8-8c22-fa2ef74bd6d6\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/opinions/competition-rip/2018/10/21/5cfd3b4a-d3c6-11e8-8c22-fa2ef74bd6d6_story.html) (accessed 11.11.2023).
20. Thomson A. M., Perry J. L. Collaboration Processes: Inside the Black Box. *Public Administration Review*, 2006, vol.66(s1), pp.20-32. DOI: 10.1111/j.1540-6210.2006.00663.x.
21. To C. K. Collaboration modes, preconditions, and contingencies in organizational alliance: A comparative assessment. *Journal of Business Research*, 2016, vol.69, no.11, pp.4737-4743. DOI: 10.1016/j.jbusres.2016.04.023.

### About the authors

*Vladimir S. Osipov*, ORCID 0000-0003-3109-4786, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of World Economy and Foreign Economic Activity Administration Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, [vs.osipov@spa.msu.ru](mailto:vs.osipov@spa.msu.ru)

*Ilya N. Lenkov*, ORCID 0000-0002-6094-3743, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor of World Economy and Foreign Economic Activity Administration Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, [Lenkov@spa.msu.ru](mailto:Lenkov@spa.msu.ru)

Received 21.11.2023, reviewed 04.12.2023, accepted 12.12.2023