

УДК 334.75

## ИНТЕГРАЦИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: СУЩНОСТЬ, ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОРМ

**Ю. А. ВОЛКОВА**

*Учреждение образования «Гомельский государственный  
технический университет имени П. О. Сухого»,  
Республика Беларусь*

**Ключевые слова:** интеграция, интегрированные структуры, методы интеграции, формы интеграции.

### **Введение**

Решение важнейших задач развития экономики Республики Беларусь, связанных с ростом ее эффективности и конкурентоспособности, рядом государственных программных документов предлагается осуществлять на основе использования интеграции субъектов хозяйствования<sup>1</sup> [1], [2]. Данным фактом обусловлена актуальность исследования, направленного на развитие теоретических основ, раскрывающих экономическую сущность и классификацию основных форм интеграции субъектов хозяйствования в современных условиях, определяемых тенденцией к расширению межсубъектных форм взаимодействия, и, как следствие, требующих наличия теоретико-методического обеспечения повышения эффективности интеграции на основе выбора различных ее форм.

Проведенный анализ результатов отечественных и зарубежных исследований содержания экономической категории «интеграция субъектов хозяйствования» позволил определить наличие нескольких подходов к трактовке ее сущности. Так, в исследованиях А. Г. Кириллиной, Р. Ю. Глебова, А. А. Пономарева и других авторов интеграция рассматривается как стратегия субъекта хозяйствования по достижению поставленных им целей деятельности. Под интеграцией субъектов хозяйствования в данном случае понимается их объединение с потерей хозяйственной и/или юридической самостоятельности [3, с. 144], [4, с. 19]. Представителями данного подхода основное внимание сконцентрировано на анализе результатов интеграции и их сравнительной эффективности с результатами «до интеграции» либо с альтернативными формами взаимодействий, например, производственной кооперацией. Основным недостатком данного подхода является то, что он не рассматривает в качестве интеграции формы взаимодействия, предполагающие сохранение хозяйственной самостоятельности субъектов. По мнению А. И. Веселова, М. Г. Шевашкевич и других исследователей, интеграцию субъектов хозяйствования необходимо рассматривать как процесс изменения организационно-экономической, организационно-правовой формы, приводящий к появлению новой системы с новыми характеристиками и свойствами [5, с. 9], [6, с. 7]. Представители данного подхода анализируют организационно-экономический механизм внутриорганизационных преобразований и их эф-

---

<sup>1</sup>Термин «субъект хозяйствования» здесь и далее по тексту приводится в значении, используемом в Декрете Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования».

фektivность, но не рассматривают влияние интеграции на эффективность рынка и формы интеграции, предполагающие сохранение хозяйственной самостоятельности субъектов. С. Н. Бочаров, И. Г. Владимирова и другие ученые рассматривают интеграцию как форму организации взаимодействия субъектов хозяйствования [7, с. 270], [8, с. 16–17]. Представители данного подхода анализируют преимущества и недостатки, сравнительную эффективность различных форм интеграционных взаимодействий, предполагающих как полное организационное объединение, так и частичное – без потери юридической самостоятельности субъектов хозяйствования. Недостатком является то, что не уделяется внимание описанию организационно-экономического механизма реализации различных форм интеграции субъектов хозяйствования и механизма выбора формы интеграции в зависимости от условий хозяйствования. В работах Л. Н. Нехорошевой, М. Н. Руденко и других авторов интеграция субъектов хозяйствования рассматривается как эволюционный этап их развития [9, с. 40], [10, с. 20]. Данный подход концентрирует внимание на анализе внутренних характеристик деятельности организации, определяющих этап его жизненного цикла как фактора, детерминирующего интеграцию в качестве стратегии развития. Принципиальным отличием данного подхода от «стратегического» (приведенного первым) является то, что в качестве фактора, определяющего стратегию интеграционного развития, выступает фаза жизненного цикла субъекта хозяйствования, т. е. совокупность факторов его внутренней среды. Вместе с тем данный подход не учитывает факторы, мотивы и цели интеграции, не обусловленные фазой жизненного цикла предприятия (факторы внешней среды предприятия), и, как следствие, не анализирует влияние интеграции на эффективность деятельности всех участников интеграции и общественное благосостояние.

Из вышеизложенного следует наличие противоречий в подходах к определению экономической сущности интеграции субъектов хозяйствования в части установления характеризующих ее форм взаимодействия, что требует выделения набора свойств, позволяющих идентифицировать данное понятие. Значительным разнообразием, соответственно, отмечаются и классификации форм интеграции субъектов хозяйствования. Проведенный анализ отечественных и зарубежных источников информации позволил установить, что, как правило, под формами интеграции понимаются организационно-экономические [6], [11], [12], либо организационно-правовые [6], [13], [14] формы создаваемых структур. Однако отождествление форм интеграции субъектов хозяйствования (т. е. процесса объединения, либо углубления взаимодействия субъектов хозяйствования) с организационно-экономической формой создаваемой структуры влечет потерю процессных характеристик интеграции субъектов хозяйствования.

Таким образом, целью настоящего исследования является развитие теоретических основ интеграции субъектов хозяйствования в современных условиях, для достижения которой в работе решены следующие задачи:

- обоснованы отличительные признаки «интеграции субъектов хозяйствования» как экономической категории;
- сформулировано определение понятия «интеграция субъектов хозяйствования»;
- сформулировано определение понятия «интегрированная структура», выделены отличительные характеристики ее основных организационно-экономических форм;
- определены основные способы создания интегрированных структур, их сравнительные преимущества;
- разработан авторский подход к классификации форм интеграции субъектов хозяйствования, учитывающий процессные характеристики данной экономической категории.

### Основная часть

Проведенный анализ имеющихся в научной литературе подходов к определению сущности экономической категории «интеграция субъектов хозяйствования» [7], [15] позволил выделить набор ее свойств – отличительных признаков, позволяющих более точно идентифицировать данное понятие:

– организационные (наличие самостоятельных участников, которые стремятся к объединению или усилению взаимодействия между собой; установление между участниками интеграционных связей – отношений общности, объединения или согласованности, т. е. отношений, отличных от отношений, регламентируемых рамками обычных разовых рыночных контрактов купли-продажи; наличие нескольких видов связей (вертикальные, горизонтальные, сетевые); установление связей между ранее разрозненными элементами системы; углубление, усиление, увеличение количества, придание систематического характера существующим связям; объединение одной или нескольких ресурсных сфер; уменьшение самостоятельности участников интеграции);

– экономические (наличие единой экономической цели взаимодействия или общность экономических интересов участников; получение эффекта синергии; усиление концентрации и диверсификации производства; увеличение экономического, финансового, производственного, ресурсного, кадрового потенциалов);

– институциональные (переход от рыночного способа распределения и использования ресурсов к «иерархическим» или квазиинтеграционным механизмам взаимодействия);

– юридические (количество хозяйствующих субъектов – два и более; объединение либо установление долгосрочных отношений путем заключения гражданско-правовых соглашений; возможность изменения юридического статуса участников).

На основании разработанного перечня отличительных признаков рассматриваемой экономической категории определено, что под интеграцией субъектов хозяйствования целесообразно понимать процесс усиления степени их взаимодействия, сопровождаемый установлением между участниками отношений общности, объединения или согласованности действий с целью повышения эффективности их деятельности и основанный на координации действий, договорной основе, либо на отношениях взаимной зависимости и контроля, предусмотренных законодательством.

Таким образом, интеграция субъектов хозяйствования приводит к объединению либо установлению отношений общности или согласованности действий между ее участниками, отделяя их тем самым от иных субъектов и детерминируя как совокупность интегрированных субъектов хозяйствования. Установлено, что в исследованиях отечественных и зарубежных ученых [15, с. 103], [16, с. 21], [17, с. 21–22] используется несколько семантически близких экономических категорий, обозначающих совокупность интегрированных субъектов хозяйствования. В результате проведенного анализа определено, что в связи с фактической однородностью выделяемых ключевых характеристик (набор участников, характер интеграционной связи, цель совместной деятельности, основание (мотив) интеграции) экономической сущности категорий «интегрированное предприятие», «интегрированная структура», «интегрированное объединение», «интегрированное формирование» необходимо констатировать, что в научной литературе данные понятия используются как синонимы. С нашей точки зрения, наиболее удобным в использовании является понятие «интегрированная структура», под которой необходимо понимать совокупность нескольких субъектов хозяйствования, сохранивших либо не сохранивших хозяйственную самостоятельность, которые взаимодействуют между собой с целью повышения эффективности деятельности на основании системы связей, набор и теснота которых обуславливают организационно-экономическую форму данного взаимодействия.

Определено, что наиболее часто выделяемыми в международной практике «классическими» организационно-экономическими формами интегрированных структур являются [11, с. 102], [18, с. 136], [19, с. 206], [20, с. 38–46]: стратегические альянсы (долговременное объединение двух или более независимых субъектов хозяйствования различных размеров и форм собственности за счет выкупа акций, продажи бизнес-единиц и других сделок с передачей корпоративного контроля для достижения определенных стратегических преимуществ на рынке за счет синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний); консорциумы (временное объединение независимых субъектов хозяйствования, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности); картели (формальное или неформальное соглашение между несколькими субъектами хозяйствования об ограничении конкуренции, заключающееся, чаще всего, в установлении определенного уровня цен, ассортимента, ограничении объемов производства, разделении рынков сбыта, при этом методами интеграции в данном случае выступают соглашения и согласованные действия); синдикаты (объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях организации коллективного сбыта продукции через единую торговую сеть); пулы (форма объединения, соглашения субъектов хозяйствования, отличающаяся тем, что прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции); ассоциации (добровольное объединение юридических или физических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение членов); конгломераты (объединение под финансовым контролем совокупности разнородных предприятий, не характеризующихся производственной общностью); тресты (объединение, в котором входящие в него предприятия сливаются в единый производственный комплекс и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра); концерны (объединение организаций, которые, оставаясь в правовом отношении самостоятельными, отказались от своей экономической самостоятельности в пользу единого руководства. Одним из видов концернов является финансово-промышленная группа, при которой в состав объединения, помимо промышленных предприятий, входит банк либо иная финансово-кредитная организация).

Вместе с тем развитие производственно-хозяйственных, общественных отношений и юридической практики способствовало появлению новых организационно-экономических форм интегрированных структур: холдингов, сетевых организаций (кластеров, франчайзинговых сетей). Таким образом, определено наличие основных организационно-экономических форм интегрированных структур, различающихся целями создания и основными характеристиками (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика организационно-экономических форм интегрированных структур<sup>1</sup>

Организационно-экономическая форма интегрированной структуры	Характеристики субъектов, входящих в интегрированную структуру <sup>2</sup>			
	Наличие юридической самостоятельности	Наличие производственной общности	Централизация финансово-хозяйственной деятельности	Самостоятельность в принятии решений
Трест	нет	есть	есть	нет
Картель	есть	нет	есть	нет
Синдикат	есть	нет	частично	частично

Окончание табл. 1

Организационно-экономическая форма интегрированной структуры	Характеристики субъектов, входящих в интегрированную структуру <sup>2</sup>			
	Наличие юридической самостоятельности	Наличие производственной общности	Централизация финансово-хозяйственной деятельности	Самостоятельность в принятии решений
Концерн	есть/нет	есть/нет	есть	нет
Пул	есть	нет	частично	есть
Стратегический альянс	есть	нет	частично	нет
Конгломерат	есть/нет	нет	есть	нет
Консорциум	есть	есть/нет	частично	нет
Ассоциация	есть	нет	частично	есть
Холдинг	есть	есть	есть	нет
Кластер	есть	есть	нет	частично
Франчайзинговая структура	есть	есть	есть	частично

*Примечания:* 1. Разработано автором на основании [11, с. 102], [18, с. 136], [19, с. 206], [20, с. 38–46].

2. Характеристики принимают следующие стандартные значения: нет – выделенные характеристики не свойственны субъектам, входящим в интегрированную структуру; есть – выделенные характеристики свойственны субъектам, входящим в интегрированную структуру; есть/нет – возможные варианты наличия либо отсутствия выделенных характеристик у субъектов, входящих в интегрированную структуру; частично – степень выраженности выделенных характеристик субъектов, входящих в интегрированную структуру, снижена.

При этом организационно-экономические формы интегрированных структур, отражающих экономическое содержание взаимосвязи между участниками данных структур, могут не иметь отражения в законодательстве отдельного государства и быть представлены иными организационно-правовыми формами. Так, законодательством Республики Беларусь закреплено наличие таких организационно-правовых форм интегрированных структур, как холдинги, кластеры, государственные объединения (в том числе концерны), ассоциации [21]. Создание франчайзинговых сетей регламентируется заключением договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) [22].

Таким образом, установлено, что в научной литературе достаточно подробно описаны основные организационно-экономические формы интегрированных структур, их основные отличительные характеристики и экономическое содержание. Установлено также, что интегрированная структура определенной организационно-экономической формы может быть создана различными способами [6], [9], [10], [13], [23], которые зачастую в научной литературе рассматриваются как формы интеграции [10], [13], [23] либо ее методы (способы) [6], [9].

В результате проведенных исследований определены основные способы создания интегрированных структур, которые включают дезинтеграцию, предполагающую разделение субъекта хозяйствования на несколько самостоятельных субъектов-участников интегрированной структуры, и методы интеграции, которые целесообразно разделить на «жесткие» и «мягкие» (табл. 2). К «жестким» методам интеграции относятся слияния и поглощения, представляющие собой «сделки, в результате которых изменяется контроль над корпоративными активами, включая их покупку и обмен» [9, с. 41]. К «мягким» методам интеграции субъектов хозяйствования относятся соглашения (союзы) хозяйствующих субъектов вертикальные (договоры франчайзинга, договоры, устанавливающие вертикальные ограничения) и горизонтальные (устный, письменный сговор), а также согласованные действия субъектов хозяйствования (табл. 2).

Таблица 2

## Основные способы создания интегрированных структур

Наименование способа создания интегрированной структуры	Характеристика способа создания интегрированной структуры	Преимущества способа создания интегрированной структуры в сравнении с другими способами
Органический рост с последующим разделением субъекта хозяйствования на несколько субъектов-участников интегрированной структуры	В результате постепенного роста за счет внутренних резервов предприятия превышает эффективные размеры, в результате чего разделяется на несколько самостоятельных единиц, сохраняющих технологическую, производственную, финансово-хозяйственную общность	Отсутствуют издержки, связанные с поиском и отбором участников интегрированной структуры, а также унификацией корпоративных норм и правил, созданием единого информационного пространства, обеспечением централизации управления
Слияние	Сделка между двумя и более компаниями, в результате чего появляется новая компания, устанавливающая контроль и управление над всеми активами и обязательствами	Позволяет реализовать все преимущества создания «жесткой» интегрированной структуры. Гарантирует более длительные и устойчивые отношения участников интегрированной структуры
Поглощение	Сделка установления контроля одной компанией над другой с целью управления и приобретения абсолютного или частичного права собственности. Поглощение может быть дружественное или недружественное	
Вертикальные соглашения хозяйствующих субъектов	Заключение устной или письменной (договор, контракт) договоренности между субъектами, находящимися на смежных стадиях цепочки создания ценности, устанавливающих вертикальные ограничения, отношения аутсорсинга, франчайзинга	Отсутствуют издержки, связанные с созданием органов централизованного управления, единого информационного пространства, унификации корпоративных норм и правил
Горизонтальные соглашения хозяйствующих субъектов	Заключение устной или письменной (договор, контракт) договоренности между однородными субъектами хозяйствования (конкурентами) об установлении цен, объемов производства и продаж, каналах сбыта, о соединении части средств и усилий для выполнения отдельных проектов	
Согласованные действия	Координация решений по экономическим операциям участниками таких операций без договоренности между ними	Позволяет избежать издержек создания «жесткой» интегрированной структуры (оформление документации), а также издержек создания и поддержания договорных отношений

Примечание. Разработано автором на основании источников [9, с. 40–42], [23, с. 9], [24, с. 315].

На основании проведенных исследований определено, что форма интеграции представляет собой комбинационное сочетание метода интеграции (конкретного способа установления интеграционных связей) и организационно-экономической формы интегрированной структуры. Отсюда представляется возможным выделение 7 укрупненных форм интеграции субъектов хозяйствования (табл. 3).

*Таблица 3*

**Классификация форм интеграции субъектов хозяйствования**

Наименование укрупненной формы интеграции субъектов хозяйствования	Соответствующие параметрические характеристики форм интеграции субъектов хозяйствования	
	Метод интеграции	Организационно-экономическая форма интегрированной структуры
«Жесткая» («иерархическая») вертикальная интеграция	Слияние, поглощение	Холдинг, стратегический альянс
«Жесткая» («иерархическая») горизонтальная интеграция	Слияние, поглощение	Трест, стратегический альянс, синдикат
«Жесткая» («иерархическая») конгломератная интеграция	Слияние, поглощение	Пул, концерн (финансово-промышленная группа), конгломерат
«Мягкая» вертикальная интеграция	Вертикальные соглашения (контракты, договоры: давальческие; устанавливающие франчайзинговые, аутсорсинговые отношения, вертикальные ограничения)	Консорциум, ассоциация и другие объединения хозяйствующих субъектов, находящихся на смежных этапах цепочки создания стоимости
«Мягкая» горизонтальная интеграция	Горизонтальные соглашения: формализованные или неформализованные (устные) соглашения о целенаправленном согласовании действий на рынке (установления цен, раздела рынков, согласования объемов производства и продаж и т. п.)	Консорциум, ассоциация, картель («явный сговор»), синдикат
«Мягкая» координационная интеграция	Согласованные действия участников рынка	Картель («молчаливый сговор»)
«Мягкая» сетевая интеграция (квази-, гибридная интеграция)	Долгосрочные контракты (в том числе давальческие), договоры франчайзинга, договоры, устанавливающие вертикальные ограничения, «кластерная инициатива»	Сетевые структуры (кластеры, франчайзинговые сети и т. п.)

*Примечание.* Разработано автором.

Параметрами отличительных характеристик выделенных форм выступают метод интеграции и группа организационно-экономических форм интегрированных структур, группирующим признаком которых является направление связи между ее участниками (вертикальная, горизонтальная, конгломератная, сетевая).

Полученная в результате проведенного исследования классификация может иметь прикладное значение, выступая базисом для разработки методических подхо-

дов к выбору наиболее эффективной формы интеграции субъектов хозяйствования, основанного на определении сравнительных преимуществ и недостатков выделенных форм, условий предпочтительности их использования, перспективном и ретро-спективном анализе и оценке их эффективности.

### **Заключение**

По результатам проведенных исследований получены следующие результаты, содержащие научную новизну:

1. Развита теоретическая основа сущности интеграции субъектов хозяйствования как экономической категории в части установления набора ее свойств – отличительных признаков (организационных, экономических, институциональных, юридических), которые позволили сформулировать определение данного понятия, отражающего современные тенденции развития форм взаимодействия между участниками интеграции. Таким образом, интеграция субъектов хозяйствования представляет собой процесс усиления степени их взаимодействия, сопровождаемый установлением между участниками отношений общности, объединения или согласованности действий с целью повышения эффективности их деятельности и основанный на координации действий, договорной основе, либо на отношениях взаимной зависимости и контроля, предусмотренных законодательством.

2. Определено, что под термином «интегрированная структура» необходимо понимать совокупность нескольких субъектов хозяйствования, сохранивших либо не сохранивших хозяйственную самостоятельность, которые взаимодействуют между собой с целью повышения эффективности деятельности на основании системы связей, набор и теснота которых обуславливают организационно-экономическую форму данного взаимодействия. На основании полученного определения сформулированы основные способы создания интегрированных структур, включающие в себя дезинтеграцию и методы интеграции, к которым относятся «жесткие» – слияния и поглощения; «мягкие» – соглашения (союзы) хозяйствующих субъектов вертикальные (договоры франчайзинга, аутсорсинга, договоры, устанавливающие вертикальные ограничения) и горизонтальные (устный, письменный сговор), а также согласованные действия субъектов хозяйствования.

3. Разработан авторский подход к классификации форм интеграции, основанный на комбинационном сочетании метода интеграции (конкретного способа установления интеграционных связей) и организационно-экономической формы создаваемой интегрированной структуры. Разработанная классификация, развивающая теоретические основы интеграции субъектов хозяйствования, может иметь прикладной характер и практическую ценность для различных заинтересованных лиц (руководителей субъектов хозяйствования, органов государственного управления), выступая базисом для разработки методических подходов к анализу и оценке эффективности различных форм интеграции субъектов хозяйствования, а также определения условий предпочтительности их использования.

### **Литература**

1. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Пятое Всебелорус. народ. собр. – 2016. – Режим доступа: <http://shod.belta.by/programma>. – Дата доступа: 20.08.2016.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // [srrb.niks.by](http://srrb.niks.by). – 2015. – Режим доступа: [srrb.niks.by/info/program.pdf](http://srrb.niks.by/info/program.pdf). – Дата доступа: 01.02.2016.

3. Глебов, Р. Ю. Теоретические аспекты корпоративной интеграции и их роль в рыночной экономике / Р. Ю. Глебов // Вестн. Калининград. филиала С.-Петерб. ун-та МВД России. – 2012. – № 1. – С. 143–146.
4. Пономарев, А. А. Интеграция производства как фактор повышения конкурентоспособности экономики России в условиях глобализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. А. Пономарев ; Рос. гос. социал. ин-т. – М., 2010. – 27 с.
5. Веселов, А. И. Оценка синергетического эффекта от объединения предприятий / А. И. Веселов // Экон. анализ : теория и практика. – 2011. – № 9 (216). – С. 51–54.
6. Шевашкевич, М. Г. Теория развития интеграции социально-экономических систем : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / М. Г. Шевашкевич ; Саратов. гос. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2005. – 36 с.
7. Бочаров, С. Н. Методические аспекты оценки эффективности вертикальной интеграции / С. Н. Бочаров, О. И. Герман // Изв. Алтай. гос. ун-та. – 2012. – № 2–2 (74). – С. 269–275.
8. Владимирова, И. Г. Интеграционные процессы как фактор развития предпринимательских структур в условиях глобализации экономики: методологические и организационные аспекты : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, 08.00.14 / И. Г. Владимирова ; Гос. ун-т упр. – М., 2008. – 45 с.
9. Нехорошева, Л. Н. Слияние и поглощение как инструмент повышения эффективности и инновационного развития / Л. Н. Нехорошева, Э. Хостилович // Вестн. Гродзен. дзярж. ун-та імя Я. Купалы. Сер. 5. Эканоміка. – 2010. – № 2. – С. 41–44.
10. Руденко, М. Н. Методология формирования и развития стратегий интеграции предпринимательских структур в условиях постиндустриальной экономики : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / М. Н. Руденко ; С.-Петерб. гос. экон. ун-т. – СПб., 2015. – 32 с.
11. Гужва, Е. Г. Формы интеграции предпринимательских структур: теоретический аспект / Е. Г. Гужва, И. А. Агапов // Экон. возрождение России. – 2011. – № 3. – С. 100–107.
12. Исмагилова, Е. А. Сравнительная характеристика форм интеграции крупных и малых промышленных предприятий / Е. А. Исмагилова // Вестн. Перм. нац. иссл. политехн. ун-та. Социально-экон. науки. – 2011. – № 9 (43). – С. 38–51.
13. Авдашева, С. Б. Формы вертикальной интеграции в российской промышленности 1990-х годов : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, 08.00.01 / С. Б. Авдашева ; Ин-т анализа предприятий и рынков гос. ун-та – Высш. шк. экономики. – М., 2000. – 43 с.
14. Крупский, Д. Инновационные формы интеграции / Д. Крупский // Экономика Беларуси. – 2014. – № 1. – С. 42–46.
15. Игнатъев, Н. М. О понятии экономической интеграции хозяйствующих субъектов / Н. М. Игнатъев // Экон. журн. – 2012. – Т. 27, № 3. – С. 99–104.
16. Огинская, А. В. Развитие системы управления в интегрированных структурах нефтехимического комплекса Республики Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Огинская ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2017. – 26 с.
17. Пумпянский, Д. А. Формирование и развитие конкурентных преимуществ интегрированных структур в условиях глобализации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Д. А. Пумпянский ; Ин-т экономики УрО РАН. – Екатеринбург, 2007. – 40 с.
18. Жемчужников, С. И. Современные мировые тенденции процессов формирования интегрированных структур / С. И. Жемчужников // Вестн. ОрелГИЭТ. – 2010. – № 4 (14). – С. 135–142.

19. Дятлова, А. Теоретические основы экономической интеграции корпоративных агропромышленных формирований / А. Дятлова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 2. – С. 203–208.
20. Журова, Л. И. Типология интегрированных экономических систем / Л. И. Журова, М. Г. Гусев, В. А. Кутузов // Вестн. Волж. ун-та им. В. Н. Татищева. – 2009. – № 16. – С. 36–48.
21. Интегрированные структуры / М-во экономики Респ- Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/ru/integrirovannye\\_struktury-ru/](http://www.economy.gov.by/ru/integrirovannye_struktury-ru/). – Дата доступа: 25.07.2017.
22. Гражданский Кодекс Республики Беларусь. Статья 910. Договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) / Kodeksy-by.com. – Минск, 2012–2017. – Режим доступа: [http://kodeksy-by.com/grazhdanskij\\_kodeks\\_rb/910.htm](http://kodeksy-by.com/grazhdanskij_kodeks_rb/910.htm). – Дата доступа: 25.07.2017.
23. Ивановская, И. В. Факторы возникновения и устойчивости ценовых соглашений на рынке / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2011. – № 3. – С. 82–95.
24. Галеева, Ю. А. Особенности организации исследования проблем управления / Ю. А. Галеева // Вестн. ИрГТУ. – 2013. – № 11 (82). – С. 312–316.

*Получено 31.08.2017 г.*