

УДК 334.75

ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ЕЕ ФОРМЫ И ВИДА

Ю. А. ВОЛКОВА, Н. П. ДРАГУН

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

Введение

Интеграция организаций является одним из инструментов повышения эффективности их деятельности в условиях конкуренции на рынке на основе использования возможностей минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ, располагаемых компетенций и ресурсов, применения трансфертных цен, товарного кредитования, кластерных эффектов и т. д. В этой связи в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на период 2016–2020 гг. интеграция предприятий рассматривается как важнейший инструмент структурных реформ в АПК и повышения его эффективности, развития экономической интеграции в рамках ЕАЭС, активизации инновационной деятельности путем взаимодействия производства, науки и образования [1], а в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. ставится задача совершенствования организационных форм (холдингов, производственных объединений и др.) интеграции [2].

Однако проведенный нами анализ результатов интеграции белорусских организаций в различных отраслях экономики и их функционирования на внутреннем и внешних рынках позволил сделать вывод о том, что интеграция в настоящее время не играет ожидаемой от нее роли фактора роста результативности функционирования организаций. По нашему мнению, это обусловлено неправильным выбором форм и видов интеграции, тяготением органов государственного управления к «жестким» иерархическим формам холдингового типа и недооценкой преимуществ «мягкой» интеграции (квазиинтеграции) типа вертикальных ограничений, франчайзинга, согласования действий на рынке, кластерных структур и т. п. Это связано с недостаточной изученностью различных форм и видов интеграции предприятий на рынке, условий их эффективного применения, достоинств и недостатков. Настоящая работа направлена на решение данной проблемы.

Цель исследования – раскрыть содержание, взаимосвязь и условия эффективного применения различных форм и видов интеграции предприятий на рынке.

Проблемам интеграции в иностранной литературе посвящено множество научных работ. Большинство из них носят преимущественно теоретико-методологический характер и посвящены вопросам вертикальной интеграции, т. е. интеграции субъектов, находящихся на последовательных стадиях цепочки создания добавленной стоимости. Их принято объединять в два основных подхода: неоклассический и неинституциональный. В рамках неоклассического подхода, основными представителями которого являются Дж. Шпенглер, Р. Денекер, Дж. Стиглиц, О. Харт, Ж. Тироль и др., интеграция рассматривается как элемент рынка, инструмент устранения несовершенства рыночной конкуренции (следствием которого является наличие рыночной власти продавцов), позволяющий существенно влиять на эффективность рынка, критерием

которой выступает величина общественного благосостояния. В рамках неоклассической школы выделяются два направления исследований, первый из которых анализирует положительные результаты (устранение вертикальных и горизонтальных внешних эффектов) использования различных инструментов интеграции [3]–[5], второй – отрицательные (ценовая дискриминация и усиление монопольного положения) [6]–[8]. Неинституциональный подход к исследованию интеграции акцентирует внимание на анализе устройства и сравнительной эффективности внутрифирменных и рыночных контрактов. Основные идеи, послужившие базисом для развития данного подхода, были предложены Р. Коузом и развиты О. Уильямсоном. Они объясняют процесс замены ценового механизма координации системой трансфертных цен внутри интегрированной организации. В рамках данной теории мотивы интеграции связываются прежде всего со снижением трансакционных издержек, минимизацией издержек конкурентной борьбы [9]–[13].

Теоретический анализ горизонтальной интеграции проводится в рамках теории отраслевых рынков (частного равновесия на рынке конечного продукта фирмы) и теории производства. С точки зрения теории отраслевых рынков горизонтальная интеграция приводит к росту монополизации рынка, повышению цен конечного продукта и сокращению равновесного объема производства. Однако в ряде работ показана возможность сделок горизонтальной интеграции, повышающих общественное благосостояние, в условиях олигополии по Курно [14], в модели доминирующей олигополии в конкурентном окружении с учетом наличия зависимости от типа стратегического поведения и типа сливающихся фирм [15], в зависимости от параметров спроса и функций издержек [16], [17]. В большинстве эмпирических работ отмечается положительное влияние горизонтальной интеграции на стоимость интегрированных фирм при условии схожести их производственных характеристик. Источником эффективности в данном случае выступают синергетические эффекты, вызванные более высокой производственной эффективностью [18]–[21].

В российской научной литературе наибольшее внимание уделено вопросам вертикальной интеграции, в частности: условиям, факторам внешней и внутренней среды организации, влияющих на выбор форм взаимодействия, оценке экономической эффективности, в том числе сравнительной, и влиянию различных форм вертикальной интеграции на рыночную эффективность. [22]. Достаточно обширный цикл работ анализирует вертикальные ограничения, под которыми понимается гибридная форма вертикальных институциональных соглашений, образующих множество вертикальных ограничивающих контрактов [23].

Большинство белорусских исследований в области интеграционных взаимодействий посвящены вопросам экономической интеграции субъектов хозяйствования в АПК. Значительный научный вклад в изучение вопросов агропромышленной интеграции внесли В. Г. Гусаков, Г. М. Лыч, С. А. Пелих, М. И. Запольский. В их работах основное внимание уделено классификации кооперативно-интеграционных взаимодействий организаций; предпосылкам и историческим этапам формирования кооперативно-интеграционных структур в аграрном секторе Беларуси; целям, мотивам и факторам создания интегрированных агропромышленных формирований; уровням процессов кооперации и интеграции от международного до внутреннего операционного; проблемам создания агропромышленных интегрированных формирований и путям их преодоления и др. [24]. Вопросы интеграции промышленных предприятий представлены гораздо более узким кругом отечественных публикаций, которые посвящены таким аспектам интеграционных взаимодействий как: динамика развития промышленного комплекса и его модернизации посредством реализации потенциала интеграции [25]–[27]; преимущества различных организационных форм интегра-

ции [28], [29]; целевая направленность и оценка результатов интеграции. «Мягким» формам интеграции посвящены исследования отдельных теоретических ее аспектов [30], моделирования и оценки эффективности различных «мягких» форм горизонтальной интеграции [31], организационно-экономического механизма выбора институциональной формы взаимодействия [28].

Таким образом, несмотря на полученные к настоящему времени результаты теоретических и эмпирических исследований интеграции существует необходимость их систематизации с целью разработки методической базы управления названными процессами.

Основная часть

Нами установлено, что в зависимости от сочетания двух признаков «контроль собственности» и «контроль поведения» необходимо выделять следующие формы интеграции предприятий на рынке (см. таблицу).

Формы, виды интеграции предприятий и способы их реализации

Признак интеграции		Контроль поведения		
		Присутствует («контрактная» форма)	Добровольное согласование действий («координирующая» форма)	Отсутствует
Контроль собственности	Присутствует	<i>«Жесткая» иерархическая интеграция</i> (вертикальная или горизонтальная) путем слияний и поглощений	–	<i>Конгломерат</i> путем слияний и поглощений предприятий без функциональных связей между ними
	Частичный	<i>Кластер</i> (вертикально или горизонтально интегрированный) на основе подписания кластерной инициативы	–	–
	Отсутствует	<i>«Мягкая» (гибридная, квази-) вертикальная интеграция</i> путем установления контрактных ограничений. <i>Сетевая организация</i> (вертикальная) на основе формальных контрактов. <i>Явный (горизонтальный) сговор</i> на основе заключения формального соглашения	<i>Кластер</i> (вертикально или горизонтально интегрированный) на основе соконкуренции, географической локализации, использования общей инфраструктуры без наличия подписанной кластерной инициативы. <i>Согласованные действия</i> (неявный, молчаливый горизонтальный сговор) без наличия формального соглашения	–

Таким образом, основными формами интеграции являются:

– «жесткая» иерархическая интеграция, на основе технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения организаций. В этом случае организации формально зависят на основе контроля собственности друг от друга.

Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: а) высокие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной неразвитости рынков, низкой дисциплины договорных отношений и неэффективности механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); б) неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного характера, например, в силу их директивного установления или монополизации); в) неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные ставки, ограничения на доступ к капиталу – величина инвестиций выше и внутренняя кредитная процентная ставка ниже, чем на рынке капитала). Таким образом, по мере институционального развития экономики в силу изменения данных условий будет наблюдаться снижение роли «жесткой» интеграции.

Преимущества рассматриваемой формы интеграции подробно описаны во многих работах. Однако очень редко отмечается, что она имеет следующие существенные недостатки: а) «жесткая» иерархическая вертикальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для материнской организации; снижение эффективности организаций-участников вследствие ослабления конкуренции и снижения уровня специализации; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; стремление к долгосрочным инвестициям, что снижает мобильность инвестиционных ресурсов и удлиняет сроки их окупаемости; высокая уязвимость перед снижением спроса на конечную продукцию вертикальной цепочки; неравномерность технического и технологического прогресса для разных этапов вертикальной цепи, что приводит к сдерживанию инновационной активности организаций, входящих в вертикальную структуру, непропорциональности их производственных возможностей; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; искажение трансфертными ценами показателей эффективности организаций; б) «жесткая» иерархическая горизонтальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для интегрирующей организации; снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; высокая зависимость от колебаний конъюнктуры рынка и низкий уровень адаптивности; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; невозможность использования внутреннего ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки;

– *кластерная форма интеграции* с/без наличия подписанной сторонами кластерной инициативы. При наличии кластерной инициативы ее отличие от иерархической формы заключается в частичном совместном контроле собственности, а именно той, которая создается в рамках инициативы. При отсутствии подписанной инициативы отличие от других координирующих форм интеграции без контроля собственности заключается в используемых механизмах взаимодействия, в данном случае – соконкуренции, общей географической локализации, инфраструктуры и др.;

– «мягкая» (*гибридная, квази-*) *вертикальная интеграция* на основе заключения контрактов (давальческих; устанавливающих франчайзинговые, аутсорсинговые отношения; устанавливающих вертикальные ограничения). В этом случае организации формально не зависят друг от друга, степень их зависимости определяется взятыми на себя добровольно договорными обязательствами. Условия предпочтительности

использования данной формы интеграции: а) низкие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной развитости рынков (например, зарубежных), хорошей дисциплины договорных отношений, высокой эффективности судебной системы; б) эффективное функционирование ценового механизма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации); в) высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие существенных ограничений на доступ к капиталу). Таким образом, по мере институционального развития экономики роль «мягкой» интеграции возрастает. Преимущества данной формы интеграции: отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; повышение эффективности работы независимых от производителя торговых организаций-продавцов его продукции путем закрепления в контракте размера расходов торговой организации на рекламу, условий продажи продукции, квалификации персонала торговой организации, перечня реализуемых номенклатурных позиций товара, границ рынка сбыта и т. д.; увеличение закупок продукции у производителя и ее реализации на рынке; рост уровня прибыльности деятельности за счет снижения уровня конкуренции между торговыми организациями, производителями продукции, поставщиками сырья путем ограничений расходов на рекламу, установления минимальных/максимальных цен поставки/реализации; активизация инвестиций в специфические активы на основе заключения долгосрочных контрактов между поставщиком и покупателем; повышение эффективности функционирования организаций за счет участия в конкуренции с независимыми поставщиками; сохранение высокого уровня специализации и разделения труда; отсутствие ситуации «двойной маргинализации»; возможность использования ценовой дискриминации контрагентов, не являющихся сторонами контрактов.

Недостатки рассматриваемой формы интеграции: неэффективна в условиях институциональной неразвитости рынков, неэффективности функционирования ценового механизма и финансового рынка и т. д.; противоречие ряда вертикальных ограничений антимонопольному законодательству; рост расходов на мониторинг выполнения условий контрактов и, при необходимости, защиту интересов в суде; высокие транзакционные издержки заключения и реализации контрактов; невозможность использования трансфертного ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки;

– *сетевая организация* на основе заключения формальных контрактов между участниками цепочки создания добавленной стоимости. Отличие данной формы интеграции от гибридной заключается в более широком охвате этапов создания добавленной стоимости, т. е. в сетевую организацию могут входить исследовательские организации, поставщики сырья и компонентов, сбытовые организации и др. Данная форма интеграции позволяет путем применения рыночного механизма распределения ресурсов, использования конкуренции существенным образом повысить эффективность функционирования вертикально интегрированной структуры путем создания стимулов к снижению издержек, внедрению инноваций и т. д. Но это сопровождается существенным увеличением транзакционных издержек взаимодействия и недостаточными инвестициями в специфические активы (см. гибридную интеграцию);

– *явный (горизонтальный) сговор* на основе заключения формализованного или неформализованного (устного) соглашения о целенаправленной координации действий на рынке (установление цен, раздел рынков, согласование объемов продаж и т. п.). Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: а) снижение потенциальной или фактической прибыльности деятельности олиго-

полистов в результате усиления конкуренции; б) невозможность достижения преследуемых целей хозяйственной деятельности иным способом (например, путем согласованных действий, иерархической интеграции и др.); в) неэффективность антимонопольного регулирования. Преимущества данной формы интеграции: отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, раздела рынка сбыта, ограничения объемов производства; объединение ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов; защита от входа на рынок новых конкурентов (например, иностранных). Недостатки: явный сговор на национальном рынке противоречит антимонопольному законодательству; ограничение конкуренции на рынке; высокие транзакционные издержки заключения соглашений; высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка, создание ассоциаций и других структур и т. д.);

– *согласованные действия* на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения на рынках без заключения формальных соглашений (в том числе ценовой и неценовой сговор). В данном случае степень зависимости выбирается организациями добровольно. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных действий значения структурных факторов рынка, характеристик участников сговора и макроэкономических условий [30]. Преимущества данной формы интеграции: отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; отсутствие транзакционных издержек заключения и выполнения контрактов; низкие расходы на мониторинг действий конкурентов; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен и объемов производства. Недостатки: согласованные действия на национальном рынке противоречат антимонопольному законодательству; возможность поддержания неявного сговора зависит от множества экономических переменных; ограничение конкуренции на рынке;

– *конгломерат*, создаваемый путем слияний и поглощений предприятий без функциональных связей между ними (технологических, экономических и др.). По своей сути данная форма интеграции представляет собой форму диверсификации вложений финансового капитала.

Нами определено, что мотивы интеграционного взаимодействия предприятий в процессе достижения целей деятельности на рынке необходимо рассматривать комплексно как совокупность трех основных групп:

– *структурные*, определяемые структурой рынка, которая в свою очередь детерминирует величину транзакционных издержек, а также возможности его монополизации для получения монопольной прибыли;

– *транзакционные*, т. е. параметры осуществляемых транзакций, основными из которых являются их частота, продолжительность, сложность, неопределенность результатов и трудность их измерения, взаимосвязь с другими транзакциями, специфичность активов, необходимых для осуществления транзакции;

– *экономические*, т. е. имеющиеся возможности использовать эффекты масштаба, разнообразия, опыта и т. д. для снижения издержек.

При этом значимость и состав данных факторов будет отличаться для различных видов взаимодействия: а) в форме вертикальной интеграции это: *структурные факторы рынка (отрасли)*, наиболее значимыми из которых являются: наличие проблем «двойной маргинализации» и «безбилетника», информационная асимметричность, частота транзакций между организациями, институциональная неразвитость рынка,

порождающая высокие транзакционные издержки и риски деятельности, наличие рыночной власти у организаций, выполняющих смежные этапы процесса создания добавленной стоимости; *внутренние характеристики взаимодействующих организаций*, важнейшей из которых является уровень специфичности используемых в производственном процессе активов; б) в форме горизонтальной интеграции: *структурные факторы рынка (отрасли)*: количество конкурентов, распределение их рыночных долей, высота барьеров входа на рынок, частота ценового взаимодействия организаций и корректировки ими отпускных цен, информационная прозрачность и инновационность рынка; *внутренние характеристики взаимодействующих организаций*: их симметричность по издержкам и производственным мощностям, уровень дифференцированности продукции, структурные связи (перекрестное владение капиталом, позволяющее получать в виде дивидендов часть прибыли друг друга), наличие возможности взаимодействовать на нескольких разнородных рынках сбыта, наличие положительного эффекта масштаба, экономии от разнообразия и выраженного действия закона опыта; *экзогенные макроэкономические условия*: уровень процентной ставки на привлекаемый заемный капитал, эластичность спроса по цене, наличие и интенсивность сезонных и конъюнктурных колебаний спроса, цикличность экономики.

Перечисленные выше мотивы взаимодействия организаций на рынке обуславливают наличие трех основных целей такого взаимодействия: *изменение структуры рынка с целью повышения рыночной власти на нем* – структурная цель взаимодействия; *снижение транзакционных издержек и рисков* – транзакционная цель взаимодействия; *снижение трансформационных издержек* как на основе роста уровня концентрации спроса (закон опыта) и предложения (эффекты масштаба и разнообразия), так и обеспечения необходимого объема инвестиций в специфические активы – экономическая цель взаимодействия.

Нами установлено, что при вертикальном взаимодействии более значимой преследуемой целью является повышение эффективности (т. е. транзакционная и экономическая цели), менее значимой – рыночной власти (т. е. структурная), а при горизонтальном – наоборот.

В этой связи критериями эффективности взаимодействия организаций являются: рост рыночной власти взаимодействующих организаций, определяемый на основе изменения значения индекса Лернера или показателей, позволяющих оценить этот индекс косвенно; снижение транзакционных издержек и рисков, которое косвенно может быть оценено снижением потерь от наличия просроченной дебиторской задолженности; рост инвестиций в специфические активы предприятия; снижение издержек производства, оцениваемое как прямыми, так и косвенными (например, рентабельность активов) показателями.

Заключение

Новизна полученных нами результатов заключается, *во-первых*, в установлении основных признаков классификации форм интеграции (контроль собственности и поведения), в выделении на их основе семи основных форм интеграции предприятий на рынке и установлении механизмов их реализации: а) «жесткой» иерархической вертикальной или горизонтальной интеграции посредством технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения; б) кластерной вертикальной или горизонтальной формы интеграции с (частичный совместный контроль собственности)/без наличия подписанной сторонами кластерной инициативы (использование соконкуренции, общей географической локализации, инфраструктуры и др.); в) мягкой (гибридной, квази-) вертикальной интеграции на основе заключения контрактов (давальческих; устанавливающих франчайзинговые, аутсорсинговые отношения; устанавливающих

вертикальные ограничения); г) сетевой вертикально интегрированной организации на основе заключения формальных контрактов между участниками цепочки создания добавленной стоимости; д) явного горизонтального сговора на основе заключения формализованного или неформализованного (устного) соглашения о целенаправленной координации действий на рынке; е) согласованных действий на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения организаций на рынках (ценовой сговор); ж) конгломерат, создаваемый путем слияний и поглощений предприятий без функциональных связей между ними (технологических, экономических и др.); *во-вторых*, в установлении для каждой из названных форм интеграции условий ее эффективного использования; *в-третьих*, в раскрытии экономических (наличие/отсутствие затрат на слияния/поглощения, снижение/рост издержек на заключение и выполнение контрактов, возможность/невозможность использования эффектов масштаба, разнообразия, опыта и др.), управленческих (рост/снижение расходов на управление, эффективности контроля и др.), финансовых (объединение финансовых ресурсов, возможность/невозможность использования трансфертных цен, внутреннего товарного кредита, расширение возможностей самострахования, снижение дефицита оборотных средств и др.), конкурентных (повышение эффективности функционирования на различных этапах создания добавленной стоимости, объединение ресурсов и опыта, снижение рисков хозяйственной деятельности и др.) преимуществ и недостатков каждой из комбинаций форм и видов (горизонтальная и вертикальная) интеграции деятельности организаций; *в-четвертых*, в раскрытии целей (изменение структуры рынка с целью повышения рыночной власти на нем, снижение транзакционных издержек и рисков, снижение трансформационных издержек) и мотивов (структурные, транзакционные, экономические) интеграционного взаимодействия предприятий, их значимости и состава для различных видов (горизонтальная, вертикальная) взаимодействия, а также разработке критериев эффективности интеграции предприятий с учетом всех ее форм и видов. Это дает возможность органам государственной власти и собственникам предприятий разработать действенную стратегию их интеграции с учетом специфики рынков сбыта, территориального размещения, экономических условий функционирования, целей интеграции, а также повысить эффективность функционирования интегрированных структур на основе выбора и реализации оптимальных в существующих условиях комбинаций форма/вид интеграции деятельности.

Литература

1. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Пятое Всебелорус. народ. собрание. – 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. – 2015. – Режим доступа: srrb.niks.by/info/program.pdf. – Дата доступа: 01.02.2016.
3. Abiru, M. Equilibrium structures in vertical oligopoly / M. Abiru, B. Nahata, S. Raychaudhuri, M. Waterson // *Journal of Economic Behaviour & Organization*. – 1998. – Vol. 37. – P. 463–480.
4. Deneckere, R. Demand Uncertainty, Inventories and Resale Price Maintenance / R. Deneckere, H. P. Marvel, J. Peck // *Quarterly Journal of Economics*. – 1996. – Vol. 61, № 3. – P. 885–913.
5. Marvel, H. P. The Welfare Effects of RPM / H. P. Marvel, S. McCafferty // *Journal of Law and Economics*. – 1985. – Vol. 33. – P. 363–379.

6. Mathewson, G. F. An Economic Theory of Vertical Restraints / G. F. Mathewson, R. A. Winter // *RAND Journal of Economics*. – 1984. – Vol. 15. – № 1. – P. 27–38.
7. Rey, P. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition / P. Rey, J. Stiglitz // *Rand Journal of Economics*. – 1995. – Vol. 26. – P. 431–451.
8. Agion, P. Contracts as a Barrier to Entry / P. Agion, P. Bolton // *American Economic Review*. – 1987. – Vol. 77. – P. 388–401.
9. Hart, O. Vertical Integration and Market Foreclosure / O. Hart, J. Tirole, D. W. Carlton, O. E. Williamson // *Brooking Papers of Economic Activity : Microeconomics*. – 1990. – P. 205–286.
10. Riordan, M. H. Anticompetitive Vertical Integration by a Dominant Firm / M. H. Riordan // *American Economic Review*. – 1998. – Vol. 88, № 5. – P. 1232–1248.
11. Rindfleisch, A. Transaction cost analysis: Past, present, and future applications / A. Rindfleisch // *Journal of Marketing*. – 1997. – Vol. 10, № 1. – P. 30–54.
12. Wathne, K. H. Opportunism in interfirm relationships: Forms, outcomes, and solutions / K. H. Wathne, J. B. Heide // *Journal of Marketing*. – 2000. – Vol. 10, № 1. – P. 36–51.
13. Gereffi, G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // *Review of International Political Economy*. – 2005. – Vol. 12, № 1. – P. 78–104.
14. Banal-Estacol, A. Information-sharing Implications of Horizontal Mergers / A. Banal-Estacol // *International Journal of Industrial Organization*. – 2007. – Vol. 25. – P. 31–49.
15. Rotschild, R. On the Incentives for Horizontal Merger in an Industry with Dominant Firms / R. Rotschild // *European Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. 6. – P. 473–485.
16. Perry, M. K. Oligopoly and the Incentive for Horizontal Merger / M. K. Perry, R. H. Porter // *The American Economic Review*. – 1985. – Vol. 75, № 1. – P. 219–227.
17. McElroy, W. F. The Welfare Economics of Dominant-Firm Acquisitions / W. F. McElroy // *Journal of Economics*. – 1985. – Vol. 45, № 2. – P. 115–140.
18. Fee, C. E. Sources of gains in horizontal mergers: evidence from customer, supplier, and rival firms / C. E. Fee, S. Thomas // *Journal of Financial Economics*. – 2004. – Vol. 74. – P. 423–460.
19. Mialon, S. H. Efficient Horizontal Mergers: The Effects of Internal Capital Reallocation and Organizational Form / S. H. Mialon // *International Journal of Industrial Organization*. – 2008. – Vol. 26. – P. 861–877.
20. Eckbo, E. B. Consistent Estimation of Cross-Sectional Models in Event Studies / E. B. Eckbo, V. Maksimovic, J. Williams // *The Review of Financial Studies*. – 1990. – Vol. 3, № 3. – P. 343–365.
21. Akdogu, E. Gaining a Competitive Edge Through Acquisitions: Evidence from the Telecom Industry / E. Akdogu // *Working Paper*. – 2003. – P. 416–432.
22. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений : докл. к XII Междунар. науч. конф. Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики» по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апр. 2011 г. / С. Авдашева [и др.] ; науч. ред. С. Авдашева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – 2-е изд., перераб. – М. : Издат. дом Высш. шк. экономики, 2011. – 111 с.
23. Шаститко, А. Регулирование вертикальных ограничений в России / А. Шаститко, А. Федулова, Е. Яковлева // *Экон. политика*. – 2010. – № 5. – С. 42–61.

24. Гусаков, В. Г. Кооперативно-интеграционные отношения в аграрном секторе экономики / В. Г. Гусаков, М. И. Запольский ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. – Минск : Беларус. навука, 2010. – 294 с.
25. Вайлунова, Ю. Г. Сетевые формы интеграции как направление повышения конкурентоспособности текстильной и швейной промышленности / Ю. Г. Вайлунова // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д. Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 5. – С. 38–45.
26. Герасенко, В. П. Модернизация управления промышленными предприятиями в условиях региональной интеграции хозяйствующих субъектов / В. П. Герасенко ; Полес. гос. ун-т. – Пинск : ПолесГУ, 2010. – 286 с.
27. Нехорошева, Л. Н. Слияние и поглощение как инструмент повышения эффективности и инновационного развития / Л. Н. Нехорошева, Э. Хостилович // Весн. Гродз. дзярж. ун-та імя Я. Купалы. Сер. 5. Эканоміка. – 2010. – № 2. – С. 41–44.
28. Столярова, Е. В. Выбор институциональной формы взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в системе международных экономических отношений : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Е. В. Столярова ; Бел. гос. ун-т, 2016. – 26 с.
29. Волкова, Ю. А. Эффективность «жестких» форм интеграции субъектов хозяйствования Беларуси: пример холдинга «Гомсельмаш» / Ю. А. Волкова // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2016. – № 1. – С. 101–109.
30. Квазиинтеграционные структуры в экономике: понятие, характеристика, виды / С. В. Шишло [и др.] // Новая экономика. – 2015. – № 2 (66). – С. 116–122.
31. Драгун, Н. П. Возникновение и предупреждение ценовых соглашений товаропроизводителей на рынке / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Белорус. экон. журн. – 2012. – № 2 (59). – С. 107–121.

Получено 09.09.2016 г.