

Квазиинтеграционные структуры в экономике: понятие, характеристика, виды*

Шишло Сергей Валерьевич,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)*

Усевич Виктория Анатольевна,

*старший преподаватель кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)*

Андросик Юрий Николаевич,

*ассистент кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)*

Мистейко Марина Михайловна,

*ассистент кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматриваются современные формы интеграционных образований, получившие название квазиинтеграционных структур. Авторами анализируется история вопроса, раскрываются предпосылки формирования подобных образований, исследуется сущность квазиинтеграционных структур, приводится их характеристика, а также основные виды. Квазиинтеграция рассматривается как форма интеграции, обладающая отличительными признаками в разрезе трансфера прав собственности, механизмов координации и контрактации. Это позволяет определить место квазиинтеграционных структур в дихотомии «рынок – иерархия» как равноправное наряду с гибридными структурами и сетями бизнеса. На основе проделанной работы предлагаются определения «квазиинтеграционная структура» и намечаются дальнейшие направления научных исследований.

The article is discussed a modern integration forms called as quazi-integration structures. The authors analyze historical background of quazi-integration structures; clear up formation preconditions, explore the essence; adduce their characteristics and main kinds. Quazi-integration regarded as a form of integration with the distinctive features in the context of the transfer of property rights, mechanisms of coordination and contracting. This allows to determine the location of quasi-integration structures in dichotomy «market – hierarchy» as an equal along with hybrid structures and business networks. On the basis of handled work definitions of «quazi-integration structure» are suggested and father research challenge are chalked out.

Сегодня одной из важнейших составляющих обеспечения устойчивого функционирования фирм является организация взаимосвязи между предприятиями, выявление совместных точек роста и разрешение межфирменных разногласий,

выстраивание цепей добавленных стоимостей и извлечения прибыли. Одним из способов достижения поставленных целей является экономическая интеграция фирм, предприятий и организаций.

* Статья написана при поддержке Белорусского фонда фундаментальных исследований.

Понятие экономической интеграции

Само понятие интеграции происходит от латинского слова *integer*, что в переводе означает «целый», или *integratio* – «восстановление, восполнение». В русский язык оно вошло как «соединение в одно целое, представление о составном предмете, как о целом, без мысли об отдельных частях» [1]. Позднее интеграция трактовалась как 1) объединение элементов в процессе развития или эволюции; а 2) интеграция производства – стремление современных капиталистических предприятий обеспечить своему производству независимость от всякого рода поставщиков; с этой целью при главном предприятии для удовлетворения всех его производственных нужд организуется много других подсобных предприятий, вырабатывающих и добывающих для главного предприятия материал, вспомогательные средства (каменный уголь, нефть, смазочные масла), машины и т. п.; такое стремление путем комбинации промышленных элементов к целостности в производстве неизбежно сопутствует концентрации и централизации его [2].

На сегодняшний момент интеграцию понимают как сторону процесса развития, связанную с объединением в целое ранее разнородных частей и элементов. Процессы интеграции могут иметь место как в рамках уже сложившейся системы – в этом случае они ведут к повышению уровня её целостности и организованности, так и при возникновении новой системы из ранее несвязанных элементов. Отдельные части интегрированного целого могут обладать различной степенью автономии. В ходе процессов интеграции в системе увеличивается объём и интенсивность взаимосвязей и взаимодействия между элементами, в частности надстраиваются новые уровни управления [3]. Более лаконично смысл интеграции можно выразить как процесс, или действие, имеющий своим результатом целостность; объединение, соединение, восстановление единства [4]. Таким образом, интеграция представляет собой состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию [5]. Анализируя имеющиеся формулировки можно выделить два существенных аспекта интеграции. Первый, динамический аспект, характеризует интеграцию как процесс или действие, а второй, статический, – как результат такого процесса либо действия. Это позволяет перефразировать термин «интеграция» на такой манер: процесс перехода от состояний обособленности отдельных дифференцированных организаций (частей системы) к

состояниям их связанности в едином целом (системе) посредством общей целевой функции.

Из последней интерпретации термина «интеграция» можно непосредственно перейти к понятию «экономическая интеграция». Экономическая интеграция – это объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция имеет место как на уровне национальных хозяйств целых стран, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями. Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров [6]. Однако такое определение выработалось в экономической науке не сразу. Термин «экономическая интеграция» претерпевал изменения на протяжении своего использования.

В 30-х годах экономическая интеграция рассматривалась на базе теории фирмы, что позволило трактовать данный процесс как технико-технологическую интеграцию либо интеграцию производства, позволяющую получить экономию на масштабах производства, выгоды от концентрации капитала и централизации управления. Однако интеграция первоначально в те годы использовалась зачастую в геоэкономическом и политическом контексте как средство решения проблем сотрудничества и взаимодействия между странами и народами, что позднее вылилось в такое широкое направление, как теория международной торговли.

В 70-х годах XX века существовало несколько подходов [7], один из которых трактовал интеграцию общественного производства как соединение и планомерную координацию усилий предприятий, коллективов, отраслей в целях наиболее успешного решения важнейших социально-экономических задач по дальнейшему подъёму производительных сил, достижению наивысшего научно-технического уровня. Другой подход предполагал, что «интеграция производства – это соединение, объединение, слияние отдельных отраслей экономики, их частей и единиц в новое единство». Ещё одна точка зрения основывалась на том, что интеграция представляет собой органическое сочетание различных видов производств и организаций в единый комплекс.

В 80-х годах XX века наблюдается дальнейшая эволюция категории «интеграция» и данный тер-

мин теперь трактуется как сложный, диалектически противоречивый процесс, отражающий одну из форм общественного воспроизводства. В этот период конкретизируется сущность экономической интеграции, определяются формы всевозможных структур интеграционного типа (концерны, конгломераты, производственные объединения и комплексы) [8].

С 90-х годов XX в. эволюция понятия «экономическая интеграция» продолжается на основе теории институционализма, разработанной Р. Коузом, К. Эрроу, Д. Нортон, О. Уильямсом, Г. Клейнером. Под экономической интеграцией понимаются такие взаимоотношения между организациями, которые позволяют обеспечить долгосрочное сближение их генеральных целей [9, 10].

Интеграция в данном случае базируется на теории транзакционных издержек, которые первоначально были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом» [11]. Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких, как фирмы) также не свободно от трений и потерь.

По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана [12], транзакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению.

По мнению О. Уильямсона [13], транзакции различаются по трем главным признакам – степени их специфичности, повторяемости и неопределенности. С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейших контрактов. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше транзакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

Также следует рассмотреть подход к теории международной экономической интеграции, где категория представляет собой управляемый процесс сближения и сращивания национальных экономик в единый хозяйственный комплекс, базирующихся на экономической интеграции хо-

зяйствующих субъектов и международном разделении труда. Основными формами международной экономической интеграции являются: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз и т.п. Таким образом, экономическая интеграция – это особая форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил, которые в условиях НТР характеризуются все более активным применением научных знаний [14].

Виды экономической интеграции

Экономическую интеграцию предприятий представляют чаще в виде горизонтальной или вертикальной интеграции, дополняя и конкретизируя их определенными видами (формами) интеграционных процессов, например, такими, как квазиинтеграция. Различают:

- вертикальную интеграцию предприятий, при которой они объединяются от закупки до сбыта определенного вида продукции, в идеале охватывая всю цепочку добавленной стоимости от добывающего ресурсы предприятия до торговой сети, продающей готовый продукт конечному потребителю;

- горизонтальную интеграцию предприятий, при которой объединяются предприятия одной отрасли, производящие однотипную продукцию;

- универсальную (конгломеративную) интеграцию предприятий, при которой объединяются предприятия разных отраслей, производящих разнородную продукцию.

В рамках любого вида интеграции интеграционный процесс можно разделить на кооперацию, специализацию, концентрацию, комбинирование. В развернутом виде вначале происходит установление связей между ранее разрозненными предприятиями – элементами системы (кооперация); затем идет процесс углубления, усиления и придания систематического характера существующим связям (специализация); далее происходит увеличение количества связей и установление новых (концентрация); а после наступает финальная стадия интеграции – появление новых интегративных (целостных) свойств в системе, согласование связей между предприятиями, изменение структуры системы. При этом в качестве основных форм или механизмов выделяют соответственно [15]:

- 1) при вертикальной интеграции: консолидацию (включение интегрируемой фирмы в структуру основной в качестве подразделения либо дочернего предприятия, или филиала (слияние

или присоединение). Консолидированной в этой связи называется компания, осуществляющая самостоятельное производство более 50 % продукции); группировку (создание из интегрируемых предприятий и основной компании группы, связанной либо взаимными отношениями собственности (обмен акциями), либо взаимными управленческими связями (включение в состав совета директоров одного предприятия представителей другого), либо предоставлением различных услуг (разработка технологии, социально-бытовое обеспечение, информационно-рекламное обслуживание и т.д.); франчайзинг (предоставление интегрируемой компании права пользования торговой маркой, ноу-хау, материально-техническими ресурсами, принадлежащими интегратору); целевую пролонгацию (достижение интеграции за счет целенаправленного и сознательного продления срока договоров о поставке (порой в ущерб рыночной конъюнктуре) с целью формирования долговременных устойчивых интеграционных связей);

2) при горизонтальной интеграции: делегирование функций интегратору (передача права решения ряда вопросов, связанных с интегрируемой деятельностью, основному (интегрирующему) предприятию); создание ассоциаций, т.е. органов управления, стоящих над предприятиями; создание консультативных органов при ограничении полномочий каждого из интегрируемых предприятий в согласованной области. В этих случаях некоторые вопросы предприятия (например, о ценах на продукцию) могут решаться лишь после утверждения в консультативном органе; создание общих финансовых органов (банков, холдингов); создание органов управления имуществом (трастов); группировка, т.е. взаимный обмен акциями или иная форма участия в прибылях друг друга;

3) при конгломеративной интеграции выступают комбинации вышеприведенных форм и механизмов.

Понятие квазиинтеграции и квазиинтеграционной структуры

На практике в современных условиях экономическая интеграция предприятий (вертикальная, горизонтальная и конгломеративная) базируется на трех подходах: формирование интеграционных структур иерархического характера (определяются линейной структурой); формирование интеграционных структур неиерархического характера (определяются нелинейной структурой); формирование гибридных структур (определяются сетевой структурой); формирование квази-

интеграционных структур (определяются сетевой структурой). Следует отметить, что некоторые исследователи отождествляют квазиинтеграционные структуры с гибридными: «квазиинтеграция (гибридная организация) – это ситуация, в которой фирмы, извлекая преимущества вертикальной интеграции, избегают ее рисков или жесткости собственности» [16]. Кроме того распространено мнение, что с квазиинтеграцией мы сталкиваемся в том случае, когда производитель отдает в субконтракт производство компонента, владея вместе с тем специфическим физическим активом, необходимым для производства данного компонента [17]. Тем не менее, следует отличать квазиинтеграцию от горизонтальных и вертикальных взаимодействий, а квазиинтеграционные структуры от гибридных организаций (в том числе учитывая введение элементов иерархии в рыночный механизм координации и наоборот, то есть квазиинтернализацию и квазиэкстернализацию соответственно).

Интеграционные структуры характеризуются четкой системой управления, ясным механизмом распределения и перераспределения добавленной стоимости, внедрением инноваций и т.п. [18, 19, 20]. Успешность деятельности современных компаний все в большей степени определяется эффективностью механизма взаимодействия с другими участниками рынка, запасом располагаемых экономических ресурсов и затратами ресурсов на организацию хозяйственных связей.

Гибридные структуры [21] характеризуются длительными контрактными отношениями, сохраняющими автономность сторон, но предполагающие создание специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников и обеспечивающих адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях неопределенности.

Квазиинтеграционные структуры [22] представляют собой объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности. С помощью организованного менеджмента можно добиться достаточно полного контроля и при отсутствии юридического оформления контроля над собственностью фирм, вошедших в интегрированную структуру. Целый ряд современных организационных форм допускает установление контроля одной компании над поведением другой, юридически независимой фирмы, т. е. слу-

жит основой для вытеснения механизма рыночного распределения ресурсов рыночной властью активной фирмы. Именно в таких случаях, когда имеет место контроль над управлением активов юридически независимых компаний при отсутствии контроля над собственностью, можно говорить о наличии феномена, получившего название квазиинтеграции [23].

Характерными признаками квазиинтегрированных структур является длительность взаимоотношений; собственные внутренние механизмы координации, регулирования и контроля, исключающие вмешательство внешней третьей стороны в урегулирование конфликтов; отсутствие юридически закрепленного трансфера прав собственности при управлении над совместной деятельностью. Кроме этого сюда следует отнести установление и/или адаптацию правил ведения хозяйственной деятельности; установление контроля над соблюдением формальных и неформальных контрактов внутри группы; разработку и реализацию процедуры внесудебного (частного) разрешения спорных вопросов между членами группы; установление контроля над соблюдением формальных и неформальных контрактов между членами группы и аутсайдерами; внесудебное (частное) разрешение споров аутсайдеров с членами квазиинтегрированной группы [22].

Поэтому возникают следующие особенности в функционировании и развитии квазиинтеграционных структур:

- высокая рыночная власть компаний. Это приводит к тому, что большинство экономистов пытаются объяснить данный тип интеграции как одну из форм проявления монополии [24];

- обеспечение устойчивого развития социально-экономических систем путем эффективного использования экономических ресурсов. При этом механизм использования основан как на внутриинтеграционной конкуренции, когда субъекты системы за счет более продуктивного использования факторов производства стремятся получить более значительную часть добавленной стоимости, так и конкуренции между интеграционными системами, вынуждающие субъектов повышать эффективность собственного функционирования [25];

- частное урегулирование конфликтов, способствующее стабильности системы. Интеграция балансирует интересы и позволяет достичь эффективного процесса принятия решения с помощью заключения долгосрочных контрактов между владельцами независимых компаний (активов) [26];

- переход от «коллективного сознания» индустриального периода к «коллективному взаимодействию» новой экономики;

- доверительные отношения между предприятиями. Источниками доверия выступают: дружественные отношения, возникшие из длительного взаимодействия или рекомендации сторонних организаций; интересы, когда доверие к контрагенту основывается на оценке его выгод и потерь от ослабления партнера; этические ценности и нормы, которые разделяются партнером и порождают заслуживающее доверия поведение [27].

Квазиинтеграция представляет собой политику контроля над поведением формально самостоятельных организаций при отсутствии нормативно типизированного контроля над их собственностью. При данном типе интеграции организация, извлекая преимущества от контроля над деятельностью других участников, избегает рисков от наличия собственности и неэффективной хозяйственной деятельности.

Можно выделить следующие виды квазиинтеграции:

- неполная квазиинтеграция. Независимые компании не связаны с ведущей отношениями собственности и могут иметь деловые связи с другими фирмами помимо ведущей компании [28];

- сетевая модель управления, которая позволяет эффективно использовать аутсорсинг, тем самым снижать издержки, не связанные с производством продукции (транспортировкой, складированием, маркетинговыми исследованиями и т. п.), повышать качество выпускаемой продукции. К угрозам использования данной модели относят особенности государственного регулирования деятельности малых и средних предприятий, особенности передачи непрофильных операций;

- проектная и зонтичная модели направлены на внедрение новых технологий, продуктов, услуг, обучение и развитие компетенций персонала и т. п. Основными угрозами внедрения данных моделей управления являются формы и уровень развития науки и образования, наличие поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие производства высокотехнологичного оборудования, отвечающего современному уровню развития науки и техники;

- виртуальная организация [27], о которой можно говорить как об одной из форм квазиинтеграции, воплощающей основные достоинства этого явления. Виртуальную организацию можно определить как добровольную временную форму кооперации нескольких, как правило, неза-

висимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающую, благодаря оптимизации системы производства благ, большую выгоду клиентам. Виртуальное предприятие как временная форма кооперации, основанной на использовании информационных технологий, способно обеспечивать выгоду клиентам. Это достигается благодаря оптимизации системы производства благ на основе доверительного объединения ресурсов и компетенций партнеров, входящих в сеть. Именно за счет этого достигается синергический эффект и экономия затрат ресурсов. Важнейшей характеристикой виртуальной организации является гибкая, адаптивная, динамичная сетевая структура. Поскольку такая сеть не существует в реальном физическом пространстве, а создается путем информационной интеграции ресурсов партнеров, ее нередко называют квазипредприятием. В то же время виртуальное предприятие объединяет цели, культуру, традиции, ресурсы, опыт ряда предприятий-партнеров, координируя их развитие и представляя собой «предприятие над предприятиями» или мета-предприятие;

– кластерная модель направлена на устойчивое развитие как отдельного предприятия, так и региона в целом. Понятие коинтеграции более точно определяет кластер, чем понятие интеграции. Термин следует использовать в том же значении, что и интеграция, но с дополнительным нюансом: объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров при условии, что соотношение частей системы должно быть постоянным, хотя сами части могут непрерывно изменяться.

Обобщая все вышесказанное, можно дать следующие определения квазиинтеграционной структуры:

1) Совокупность самостоятельных организаций, координирующих свою деятельность на основе механизма взаимодействия, характеризующегося высокой неформализованностью связей, аллокативностью юридически обособленных активов, открытостью, мобильностью, динамичностью структуры, высокой степенью доверия.

2) Гибрид рыночных и иерархических организаций, имеющих тесные (доверительные) отно-

шения друг с другом, что позволяет минимизировать стоимость координационных действий.

Основными чертами квазиинтеграционной структуры являются:

– высокая изменчивость формальной структуры;

– длительность взаимоотношений и высокий уровень доверия;

– высокая плотность хозяйственных операций, приводящая к снижению издержек при выполнении меж- и внутри- фирменных хозяйственных операций;

– собственная культура взаимодействия и инновационная ориентированность;

– способность эффективно получать, интегрировать, накапливать, сохранять и использовать интеллектуальные ресурсы для создания конкурентных преимуществ.

Исследование и анализ экономических структур, их механизмов и принципов функционирования показывает, что происходят определенные метаморфозы в организации взаимодействия между бизнес-единицами. Происходит глубокая трансформация и коренная перестройка производственных и общественных отношений, форм их институционализации.

Интеграционные процессы уже давно вышли за рамки классической интеграции, когда отдельные элементы просто соединяются в одно целое. В современном мире интеграционные процессы сопровождаются появлением новых качеств, новых явлений. Наряду с традиционными интеграционными образованиями функционируют интегрированные структуры нового образца – формально определяемые как интеграция, но отличающиеся от нее по ряду признаков. В самой природе классической интеграции видоизменяются ее основные принципы и формы, затрагивая такие признаки, как трансфер прав собственности, установление контрактных отношений, полная либо частичная смены механизмов координации, что приводит к возникновению смешанных или гибридных форм, квазиинтеграционных и сетевых структур. Наряду с традиционной дихотомией механизмов координации «рынок – иерархия (фирма)» возникает триада «рынок – гибрид – иерархия», тем самым подчеркивая альтернативность существования иных организационных форм экономической активности.

Таким образом, современное развитие мировой экономики вызвало к жизни новую форму экономической организации в виде квазиинтеграционных структур, которые представляют собой объединения экономических субъектов,

предполагающие развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности. Если учесть, что существуют различные виды квазиинтеграционных структур, а также принципы их построения, можно предположить, что им соответствуют наиболее эффективные формы экономической организации предприятий и отраслей отечественной экономики, выводящие ее на путь устойчивого экономического развития. Раскрывая механизмы и принципы формирования и развития квазиинтеграционных структур, можно прийти к пониманию того, как ими следует управлять и как их можно конструировать.

Литература

1. Попов, М. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке. – 3-е изд., доп. и испр. – М. : изд-во И. Д. Сытина, 1907.
2. Словарь иностранных слов ; под ред. Капельзона Т. М. – М. : Советская энциклопедия, 1933. – 1500 с.
3. Философский энциклопедический словарь ; под ред. Л. Ф. Ильичева. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
4. Философский энциклопедический словарь. – М. : Мысль, 2010. – 740 с.
5. Шерьязданова, К. Г. Современные интеграционные процессы : учебное пособие. – Астана : Академия гос. управления при Президенте РК, 2010. – 107 с.
6. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
7. Семак, Е. А. Международная экономическая интеграция : УМК для студентов экономических специальностей. – Минск : БГУ, 2012. – 219 с.
8. Овчинников, В. Н. Интеграция общественного производства на селе ; отв. ред. А. Ф. Тарасов. – Ростов-на-Дону : Ростовский ун-т, 1974. – 224 с.
9. Капелюшников, Р. И. Теория трансакционных издержек [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/10623>. – Дата доступа: 03.08.2013.
10. Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде : риски, стратегии, безопасность : монография / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
11. Coase, R. H. The Nature of the Firm / R. H. Coase // *Economica*. – 1937. – Vol. 4. – № 16. – P. 386–405.
12. Dalman, C. J. The Problem of Externality / C. J. Dalman // *The Journal of Law and Economics*. – 1979. – Vol. 22. – № 1. – P. 141–162.
13. Williamson, O. E. Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications. – New York : Free Press. – 286 p.
14. Семак, Е. А. Международная экономическая интеграция : учебное пособие. – Минск : БГУ, 2012 г.
15. Иванов, Ю. В. Интеграция предприятий // *Российское предпринимательство*. – 2000. – № 10 (10). – С. 30–36.
16. Blois, K. J. Vertical Quasi-Integration // *The Journal of Industrial Economics*. – Vol. 20, No. 3 (Jul., 1972). – P. 253–272. – цит. по Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : курс лекций. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 344 с.
17. Monteverde K., Teece, D. J. Appropriable rents and quasi-vertical integration // *Journal of Law and Economics*. – 1982. – Vol. 25. – № 2. – P. 321–328. – цит. по Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 344 с.
18. Коньшев, О. В. Управление организационно-финансовым взаимодействием участников интегрированных субъектов хозяйствования : дис-ция канд. экон. наук по спец-ти : 08.00.05. – Орел, 2002. – 156 с.
19. Авдашева, С. Б. Бизнес-группы в российской промышленности / С. Б. Авдашева // *Вопросы экономики*. – 2004. – № 5. – С. 121–134.
20. Попов, А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике : дис. ... канд. экон. наук по спец-ти : 08.00.05. – Воронеж, 2005. – 212 с.
21. Шерешева, М. Ю. Типы сетевого межфирменного взаимодействия // Развитие форм межфирменной кооперации : сети и взаимоотношения : доклады участников Сети мастерства. – М. : ГНУ ВШЭ, 2008. – 294 с.
22. Шерешева, М. Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков : автореф. дис. ... д-ра экон. наук по спец-ти : 08.00.05 / М. Ю. Шерешева. – 53 с.
23. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : курс лекций / М. Ю. Шерешева. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 344 с.
24. Дементьев, В. Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории / В. Е. Дементьев // *Вестник государственного университета управления*. – 2001. – №1 (2) : Институциональная экономика. – С. 84–95.
25. Уильмсон, О. Экономические институты капитализма. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
26. Викулов, В. А. Управление рисками логистической стратегии промышленного предприятия на примере ЗАО «Чистый Урал» / В. А. Викулов // *Экономика и бизнес. Взгляд молодых : сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых, Челябинск, 2011.* – Челябинск, 2011. – С. 91–94.
27. Клейнер, Г. Б. Реформирование предприятий : возможности и перспективы / Г. Б. Клейнер // *Общественные науки и современность*. – 1997. – № 3. – С. 15–29.
28. Адамова, К. З. Квазиинтегрированные структуры в новой экономике : дис. ... канд. экон. наук по спец-ти : 08.00.01 / К. З. Адамова. – Саратов, 2011. – 191 с.

Материал поступил в редакцию 04.09.2015.