

НОВЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА: ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ¹

Громько Валентина Викторовна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: economreu@list.ru

В статье на основе диалектического подхода определена сущность понятия «интеграция» и даны пять основных теоретических трактовок интеграции: диалектический антипод дифференциации; слияние и поглощение; стратегический альянс и контроль; основа формирования ТНК и МНК; межгосударственное экономическое сотрудничество и объединение. Автором показано, что интеграция должна рассматриваться в диалектическом единстве с дифференциацией. Обосновано, что формы интеграции бизнеса отвечают его цели, стратегии и конкретной ситуации. Раскрывается значение координации как ключевого момента реализации интеграционных процессов, представлена диалектическая связь механизмов товарности и планомерности для реализации многоуровневой системы экономических интересов и целей. Проанализированы некоторые особенности форм интеграции бизнеса в России.

Ключевые слова: экономическая интеграция, дифференциация, координация, организационные формы компании, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, конгломерат, экономические интересы, товарность, планомерность.

NEW FORMS OF INTEGRATION OF BUSINESS: METHODOLOGY QUESTIONS

Gromyko, Valentina V.

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department for Economic Theory of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: economreu@list.ru

In article on the basis of dialectic approach the essence of the concept 'integration' is defined and five main theoretical treatments of integration are given: dialectic antipode of differentiation; merge and absorption; strategic alliance and control; basis of formation of multinational corporation and MNC; interstate economic cooperation and association. By the author it is shown that integration has to be considered in dialectic unity with differentiation. It is proved that forms of integration of business answer its purpose, strategy and a concrete

¹ Статья подготовлена по результатам исследования, проведенного при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 15-06-02171.

situation. Value of coordination as key moment of realization of integration processes reveals, dialectic communication of mechanisms of marketability and regularity for realization of multilevel system of economic interests and the purposes is presented. Some features of forms of integration of business in Russia are analysed.

Keywords: economic integration, business integration, differentiation, coordination, organizational forms of a company, horizontal integration, vertical integration, conglomerate, economic interests, commodity relations, planning relations.

Диалектические «кирпичики» построения бизнеса

В последние годы явственно отмечается эволюция методологических принципов экономических исследований, в том числе и под влиянием своеобразной теоретической «моды». Советские экономисты все как один клялись в верности диалектическому и историческому материализму. Они же затем стали исповедовать системный подход и применять принципы структурного анализа; позже появились приверженцы синергетики, нелинейных систем, сетевых структур и пр. При всем своеобразии подходов их объединяет, по нашему мнению, органическая связь с диалектической логикой, дающей системное объяснение основных закономерностей развития природы, человеческого общества и познания, их качественных и количественных структурных изменений и исторических перспектив.

Применительно к обсуждаемой сегодня теме следует вспомнить о двухполюсных «кирпичиках» мироздания, представляющих собой тождество противоположностей. В контексте теории фирмы такими «кирпичиками» выступают диалектические пары: интеграция и дифференциация, централизация и децентрализация, иерархия и гетерархия (горизонтальная структура), концентрация и деконцентрация, кооперация и специализация, формализация и профессионализация, бюрократизация и самоконтроль и мотивация, права и ответственность, свобода и зависимость, единоначалие и участие в управлении и др.

Методологически ошибочно абсолютизировать важность и значение какой-либо одной стороны у названных пар. В каждый

данный момент у фирмы существуют обе противоположности указанных тождеств, хотя один из полюсов может доминировать.

Каждая фирма в конкретной историко-экономико-политико-культурно-этнической ситуации подбирает соответствующую своим целевым установкам комбинацию указанных принципов. Поэтому не может быть единственно верной и наилучшей формы организации бизнеса [17]. Это следует помнить и при анализе новых форм интеграции бизнеса, поскольку новые не равнозначны лучшим. Задача фирмы состоит в достижении динамического баланса между противоборствующими тенденциями.

Необходимо обратить внимание на двуединство сущности и формы. Достаточно часто экономисты и политики абсолютизируют значение формы, за формой забывают содержание или пренебрегают им. В результате появляются реформы ради реформ, реструктуризация ради собственно структурной перестройки. Административный аппарат разрастается в ущерб производственным подразделениям и их профильной деятельности. Реформирование приобретает самоценность и перестает быть средством достижения целевых установок системы (фирмы). Такое состояние ярко охарактеризовано законом Паркинсона: «Наука доказала, что административное здание может достичь совершенства только к тому времени, когда учреждение приходит в упадок» [Цит. по: 1. – С. 227].

Соответственно, слишком активное разрастание административной структуры и ее перманентное реструктурирование яв-

ляются верным признаком близкого заката организации: система начинает работать на обслуживание своей собственной структуры, а не на взаимодействие с окружающим миром и упрочение своих внешних позиций.

Интеграция бизнеса: уточнение предмета дискуссии

Исходя из вышесказанного обратимся к собственно интеграции бизнеса и ее формам. Необходимость уточнения авторской позиции по данному вопросу тем острее, что понятие «интеграция» имеет целый ряд теоретических интерпретаций, имеющих свою историю.

Прежде всего интеграция – это объединение двух и более элементов в единое целое для более эффективного совместного использования. Данное общее определение находит дальнейшее развитие в следующих понятиях:

1. *Интеграция как сотрудничество и диалектический антипод дифференциации.* Распространено мнение, что «интеграция означает уровень сотрудничества, существующего между частями организации и обеспечивающего достижение их целей в рамках требований, предъявляемых внешним окружением. Потребность в интеграции изначально создается разделением и взаимозависимостью работ в организации» [1. – С. 253]. «Интеграция – процесс достижения единства усилий всех подсистем (подразделений) организации для реализации ее задач и целей» [16]. В данной трактовке интеграция выступает антиподом дифференциации. «Дифференциация означает деление в организации работ между ее частями или подразделениями таким образом, чтобы каждая из работ получила определенную степень завершенности в рамках подразделения» [16].

Приведенные определения подчеркивают, что дифференциация и интеграция – диалектическая пара. Без дифференциации нет и интеграции. Интегрировать, т. е. объединять, можно только отличные друг

от друга, специализированные, обособленные элементы. Можно вспомнить слова В. И. Ленина по поводу идейного объединения русских социал-демократов, хорошо известные поколению советских экономистов и историков: «Прежде, чем объединяться, и для того, чтобы объединиться, мы должны сначала решительно и определенно размежеваться» [7. – С. 358].

Чем более дифференцирована структура фирмы, тем острее встает вопрос об интеграции, поскольку абсолютизация дифференциации ведет к усилению центробежных тенденций. Если последние не будут уравновешены центростремительными силами, то система (фирма) распадется или дезинтегрируется.

Подобная трактовка интеграции позволяет проводить ее изучение на стыке таких дисциплин, как «Экономическая теория фирмы» (включая все альтернативные варианты этой теории), «Организационная структура фирмы», «Менеджмент», «Индустриальная социология».

2. *Интеграция как рост фирмы через слияние и поглощение.* В данном контексте интеграция является процессом и результатом слияния и поглощения фирм в ходе рыночной конкуренции. Известна следующая типовая классификация форм интеграции бизнеса: горизонтальная, вертикальная (восходящая и нисходящая), конгломерация. Собственно, в данном случае интеграция тождественна термину «комбинация», широко использовавшемуся в начале XX в. [2; 8]. Речь идет как об интеграции производства, так и об интеграции капитала, что ведет к росту фирмы, завоеванию все большей доли рынка и образованию монополий. Сегодня в экономической литературе вместо термина «комбинация» используют понятие «горизонтальная и вертикальная интеграция» [11. – Р. 84–85; 12. – Р. 250–252; 13. – Р. 245–247; 18. – Р. 254, 267]. И в большинстве случаев подразумевают монополистические процессы, в том числе ведущие к формированию международных корпораций.

В таком ключе интеграция бизнеса исследуется дисциплинами «Экономическая теория фирмы» и «Мировая экономика».

3. *Интеграция как стратегический альянс.* В рамках этого направления интеграция бизнеса расценивается как стратегическая линия развития и контроль. Применяемая в данном случае классификация *формально* является разновидностью предыдущей (см. п. 2). Она включает горизонтальную интеграцию, вертикальную восходящую интеграцию (движение к потребителю), вертикальную нисходящую интеграцию (движение к поставщикам сырья, компонентов и пр.) и конгломерацию [14. – Р. 152; 18. – Р. 184–186]. Однако некоторые особенности формы скрывают значимые различия по существу. Подчеркивается, что интеграция не обязательно предполагает объединение собственности и полное слияние фирм. Слияние возможно при горизонтальной интеграции, что подрывает конкуренцию и подпадает часто под действие антимонопольного законодательства. При вертикальной интеграции и конгломерации контроль отделяется от собственности и успешно может осуществляться через систему субподрядов и субконтрактов, через лицензирование, соглашения о кооперации, маркетинговые соглашения и пр. [14. – Р. 153]. Формируется стратегический альянс множественных центров принятия бизнес-решений. Собственно говоря, теория не очень и нова: еще К. Маркс говорил об отделении капитала-собственности от капитала-функции. Однако, безусловно, формы контроля за полтора столетия значительно усовершенствовались, чем и обусловлено появление исследований в рамках указанного направления.

Данная трактовка интеграции характерна для институциональной теории, в частности, контрактной теории фирмы.

4. *Интеграция как основа формирования ТНК и МНК.* Интеграция бизнеса рассматривается и в международных масштабах: она проявляется как в межнациональных контрактных отношениях фирм, так и в формировании транснациональных и

многонациональных (международных) корпораций. Международная интеграция бизнеса в лице ТНК и МНК является формой реализации контроля в глобальной экономике, инструментом раздела глобальных рынков и оказания экономического влияния на национальные экономические системы отдельных государств [13. – Р. 244–264; 15. – Р. 146–160].

Данный аспект интеграции бизнеса изучается дисциплинами «Мировая экономика», «Мировые финансы», «Международный бизнес» и др.

5. *Интеграция как межгосударственное сотрудничество и объединение.* Понятие «интеграция», особенно «экономическая интеграция», неразрывно ассоциируется сегодня с Европейским союзом как олицетворением международных объединительных процессов. Реже вспоминаются иные экономические интеграционные группировки. В данном случае интеграция означает и процесс экономического, валютного, политического, социального сближения наций, и результат этого сближения в виде международных экономических организаций и интеграционных межгосударственных группировок [13. – Р. 225–241; 15. – Р. 181].

В указанном смысле интеграция является предметом дисциплин «Экономическая теория международных отношений», «Мировая экономика».

Даже беглое рассмотрение основных теоретических трактовок интеграции вообще и интеграции бизнеса в частности показывает множественность этого понятия. В силу этого любое обращение к данной проблематике требует четкого определения изучаемой категории и установления области и границ исследования.

Координация – ключевая проблема интеграции бизнеса

На основе вышесказанного сузим поле дискуссии до границ пунктов 1 и 3 и обозначим ключевую проблему, возникающую при интеграции бизнеса. Таковой является координация принятия решений и

действий. Какие бы формы ни принимала интеграция бизнеса, какую бы организационную структуру ни приобретала фирма, в основе всех новых форм и структур лежат проблемы координации.

Координация – это эффективность коммуникаций и обмена информацией, это основа взаимодействия и кооперации, это экономия времени и ресурсов, это контроль и власть. Чем более сильно дифференцирована и децентрализована система (например фирма), тем актуальнее потребность в некотором интеграторе, который будет координировать и интегрировать работу различных подсистем. В развитие этого тезиса отметим следующее.

Современная глобальная экономика представляет собой сложную многоуровневую метасистему с элементами сети и модульности, в которую входят региональные экономические системы, национальные экономики, международные экономические организации, международные корпорации и бизнес-группы, национальные фирмы и их альянсы, домохозяйства и индивиды. Каждая из подсистем в свою очередь является целостной системой своего уровня и имеет достаточно сложную структуру дифференцированных подсистем. Каждый экономический агент, к какому бы уровню метасистемы он не принадлежал, имеет свои экономические интересы. Поэтому сложно структурированной экономической системе любого уровня соответствует и сложносоставная система дифференцированных экономических интересов.

Неизбежно возникает задача согласования всей совокупности этих интересов, нахождения их динамического баланса. Если не будут реализованы интересы подсистем, они не будут заинтересованы в сохранении и развитии высшей системы, и возникнет вопрос о дезинтеграции. Если не будут реализованы интересы высшей системы как целостного организма, то система прекратит существование, а подсистемы вряд ли смогут выжить и реализовать свои интересы. Таким образом, диалектическое

противоречие между частными, особенными и общими интересами системы, ее подсистем и составляющих их элементов является движущей силой развития, в том числе фирмы (альянса фирм). Поиск новой формы организации бизнеса реализует задачу координации действий дифференцированных подсистем и системы как таковой в целях гармонизации и наиболее полного удовлетворения совокупности их интересов.

Каким образом можно согласовать подчас весьма противоречивые частные и общие интересы? Принудить? Мотивировать?

Экономические механизмы координации

Многоуровневость экономических интересов и целей сложной системы предопределяет неодинаковость механизмов их реализации. Основные механизмы реализации экономических интересов – это товарность и плановость. Эти категории некогда возглавляли список наиболее острых дискуссионных тем в экономической науке. Изрядно подзабытые, они и сегодня являются тем диалектическим ключом, который помогает понять многие экономические явления и процессы.

Наиболее адекватной формой выражения частных интересов и достижения частных целей служат рыночные хозяйственные связи. Коллективные, общие для некоторой системы интересы реализуются через отношения плановости. Оба механизма осуществляют распределение экономических ресурсов для выполнения общественного заказа по производству конечных товаров и услуг. Рыночный механизм выполняет это косвенным путем через конкуренцию («невидимая рука рынка»), а механизм плановости устанавливает пропорциональность общественно-го производства прямым регулированием.

Наблюдается своеобразная функциональная специализация между отношениями товарности и плановости. Отношения плановости опосредуют

внутрихозяйственные связи системы. Отношения товарности обслуживают межхозяйственные, межсистемные связи. Так, цели микроэкономической системы фирмы реализуются внутрифирменным планированием и управлением. Межхозяйственные связи фирм реализуются через рынок. Цели макроэкономической системы национальной экономики реализуются через государственное регулирование с элементами планомерности. Международные (межсистемные) хозяйственные связи опосредуются глобальным рынком. Общая для человечества цель по выживанию и сохранению среды своего обитания (в том числе экономической среды) реализуется через планомерную целенаправленную деятельность международных организаций.

Отношения планомерности обеспечивают целостность системы, ее выживание, устойчивость, стабильность. Товарные отношения определяют динамичность и изменчивость системы, формируют разнообразие конкретных форм у систем одного уровня организации.

Товарные отношения между элементами системы обуславливают центробежные тенденции в ее развитии, ведут к усилению дифференциации и децентрализации. При отсутствии противодействия со стороны отношений планомерности это ведет к кризису и распаду системы.

Отношения планомерности есть форма реализации центристремительных тенденций, процесса консолидации системы. Однако при отсутствии «противовеса» в виде товарных отношений гипертрофия отношений планомерности ведет к установлению тоталитаризма в экономике и политике, к хозяйственному застою и развалу системы.

Только взаимодействие товарности и планомерности позволяет системе любого уровня динамично развиваться. Попытки абсолютизации одного из указанных механизмов при теоретическом и/или практическом отрицании другого не прошли исторической апробации. На макроэкономическом уровне сформировалась сме-

шанная экономика. На микроэкономическом уровне фирмы диалектическое противоречие «товарность – планомерность» трансформируется в целый ряд биполярных организационно-управленческих проблем, например:

- внутрифирменное планирование – рыночная конкуренция;
- трансфертные (внутрифирменные) цены – рыночная ценовая стратегия;
- внутрифирменное перекрестное финансирование – заимствования на открытом рынке;
- антрепренерство – интрапренерство (внутрифирменная предпринимательская деятельность автономных подразделений);
- интернализация (например, превращение внешних издержек во внутрифирменные путем поглощения и слияния) – экстернализация (например, отсечение внутренних издержек и превращение их в издержки третьих лиц путем аутсорсинга, разукрупнения фирмы);
- массовое производство – кастомизация (производство товаров с заданными характеристиками по индивидуальному заказу);
- производство на неизвестный и негарантированный рынок – выполнение государственных заказов.

Поведение фирмы в рамках биполярного выбора в конечном счете определяется задачей снижения уровня неопределенности за счет преодоления асимметрии информации, освоения все большего объема информации. Современной фирме необходимо учесть не только спрос рынка в целом, но и спрос, вкусы и предпочтения каждого отдельного потребителя. Необходимо владеть информацией относительно целей и поведения конкурентов, поставщиков, государственного аппарата, международных организаций и пр. Огромный и постоянно растущий объем информации предполагает все большую роль внутрифирменного планирования (бюджетного, маркетингового, производственного и пр.), координации действий всех элементов и подсистем фирмы, организации этих эле-

ментов и подсистем в адекватную структуру. Вместе с тем кастомизация превращает все больше ресурсов и продуктов в специфические, т. е. повышаются риски, в том числе риски оппортунистического поведения контрагентов. В конечном итоге этот процесс ведет к энтропии.

Выход для системы (фирмы) – изменение структуры, перенос элементов рыночных отношений во внутреннюю организацию фирмы. В известном смысле фирма становится сама себе рынком с широким ассортиментом продуктов и услуг и трансфертным ценообразованием [13. – Р. 263–265; 18. – Р. 266–268]. Дифференцированные структурные подразделения такой фирмы становятся достаточно самостоятельными центрами принятия экономических решений и находятся в отношениях стратегического альянса друг с другом и интегрирующим их действия центром. В этих условиях, прямо-таки по В. И. Ленину, тресты дают планомерную организацию общественного производства [6. – С. 232]. В результате планомерности продукт перестает быть товаром в классическом политико-экономическом смысле, когда этот товар производился узкоспециализированным автономным производителем на неизвестный и негарантированный рынок [9. – С. 276].

Формы интеграции бизнеса в России

Что касается советского опыта управления интегрированными структурами, в частности ВПК, то, как говорится, снявши голову, по волосам не плачут. Разрушив государство, его политическую, экономическую и социальную системы, можно ли было сохранить организационно-управленческие структуры? Вопрос риторический. Как возродить советский опыт? На практике все во многом зависит от политической воли и целеполагания. Что же до теоретической стороны проблемы, то ясно, что здесь потребуются усиление планомерного интегрирующего начала при сохранении конкурентных отношений между участниками проектного процесса.

Вопрос о зарубежном опыте ведущих мировых компаний весьма интересен. Берем утверждать, что российская экономика имеет сегодня ту структуру, которая соответствует ситуации и отражает реальное положение дел в экономике. Например, компании Toyota и General Motors применяют прогрессивную модульную структуру интеграции бизнеса. А как дела обстоят в России? А в России собственное отечественное автостроение было разрушено, а то, что возрождается, и принадлежит, и финансируется, и организуется, и интегрируется, и управляется так, как это происходит в головных зарубежных компаниях.

Возьмем другой пример: применение адхократической структуры в аудите и консалтинге. В России, как и во всем мире, главенствует большая четверка фирм. Надо полагать, принципы и формы интеграции бизнеса идентичны. Резонно задать вопрос: а насколько улучшилась российская экономика от развития консалтинга на основе современных форм интеграции?

Третий пример: сетевая форма интеграции, применяемая, в частности, альянсами магазинов, дающих общие накопительные скидки. Поскольку в российской торговле широко представлены зарубежные торговые сети, то и у нас уже практикуются общие накопительные скидки и иные характеристики, присущие сетевой форме интеграции бизнеса. И вновь вопрос: эти ли прогрессивные сетевые структуры определяют экономическое будущее страны?

Как обстоит дело в иных отраслях? Российская экономика и промышленность в частности были основательно разрушены в лихие девяностые. Обычно в экстремальных ситуациях выживают наиболее простые и примитивно организованные виды. Это же справедливо и для экономики. Потеря значительной части производства с высокой степенью обработки и технологическая примитивизация промышленности объективно обусловили достаточно простые схемы управления. Вопрос стоял о

выживании, а не об интеграции. Наблюдаемое сегодня экономическое и промышленное возрождение (хотя и не носящее линейного характера в силу кризисов) дает возможность полагать, что будет происходить адекватная перестройка организационных форм компаний и форм управления интеграционными бизнес-процессами.

Учитывая крайне напряженную международную экономико-политическую ситуацию, можно ожидать усиления механизма планомерности и роли государства в целях консолидации сил нации и укрепления экономико-политической системы в целом.

Список литературы

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М. : Изд-во МГУ, 1995.
2. Гильфердинг Р. Финансовый капитал: исследование новейшей фазы в развитии капитализма / пер. с нем. И. И. Степанова-Скворцова. – М. : Изд-во социально-экономической литературы, 1959.
3. Гринберг Р. С. Современный капитализм: тренды и императивы // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2012. – № 3 (45). – С. 9–21.
4. Иванова С. В. Противоречия процесса международной интеграции России: агропродовольственный аспект // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 7 (73). – С. 121–131.
5. Кукушкин С. Н. Особенности состояния и возможные сценарии развития экономики России // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2012. – № 6 (48). – С. 29–35.
6. Ленин В. И. Замечания на второй проект программы Плеханова // Полн. собр. соч. – Т. 6.
7. Ленин В. И. Заявление редакции «Искры» // Полн. собр. соч. – Т. 4.
8. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Полн. собр. соч. – Т. 27.
9. Ленин В. И. Наказ от СТО местным советским учреждениям // Полн. собр. соч. – Т. 43.
10. Шавина Е. В. Инновационная деятельность глобальных корпораций в России и российских ТНК за рубежом // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2012. – № 8 (50). – С. 19–27.
11. Applied Economics: an Introductory Course / ed. by A. Griffiths, S. Wall. – 5th ed. – London and New York : Longman, 1993.
12. Baye M. R. Managerial Economics and Business Strategy. – 5th ed. – Boston : McGraw-Hill, 2006.
13. Carbaugh R. J. International Economics. – 4th ed. – California : Wadsworth Publishing Company, 1992.
14. Foss P. Economic Approaches to Organizations and Institutions: an Introduction. – Dartmouth, U. K. : Dartmouth Publishing Co., 1995.
15. International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth. – 2nd ed. / ed. by: J. A. Frieden, D. A. Lake. – New York : St. Martin's Press, 1991.
16. Lawrence P. R., Lorsch J. W. Differentiation and Integration in Complex Organizations // Administrative Science Quarterly. – 1967. – Vol. 12. – P. 1–47.
17. Mescon M. H., Albert M., Khedouri F. Management. – 3rd ed. – New York : Harper & Row Publishers, 1988.
18. Moschandreas M. Business Economics. – 2nd ed. – London : Thomson Learning, 2002.

References

1. Vikhanskiy O. S., Naumov A. I. Menedzhment: chelovek, strategiya, organizatsiya, protsess [Management: Man, Strategy, Organization, Process]. Moscow, Publishing House of MGU, 1995. (In Russ.).
2. Gil'ferding R. Finansovyy kapital: issledovanie noveyshey fazy v razvitiy kapitalizma [Finance Capital: Researching the Advanced Phase in the Development of Capitalism], translated from German by I. I. Stepanov-Skvortsov. Moscow, Publishing House of Social and Economic Literature, 1959. (In Russ.).
3. Grinberg R. S. Sovremennyy kapitalizm: trendy i imperativy [Modern Capitalism: Trends and Imperatives], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2012, No. 3 (45), pp. 9–13. (In Russ.).
4. Ivanova S. V. Protivorechiya protsessa mezhdunarodnoy integratsii Rossii: agroprodovol'stvennyy aspekt [Contradictions of the Process of Russia International Integration: Agriculture and Food Aspect], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 7 (73), pp. 121–131. (In Russ.).
5. Kukushkin S. N. Osobennosti sostoyaniya i vozmozhnye stsenarii razvitiya ekonomiki Rossii [Characteristics of the Current Situation and Possible Scenarios of the Russian Economy Development], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2012, No. 6 (48), pp. 29–35. (In Russ.).
6. Lenin V. I. Zamechaniya na vtoroy proekt programmy Plekhanova [Remarks to the 2nd Draft of Plekhanov Program], *Collection of Works*, Vol. 6. (In Russ.).
7. Lenin V. I. Zayavlenie redaksii «Iskra» [Declaration of 'Iskra' Editorial], *Collecton of Works*, Vol. 4. (In Russ.).
8. Lenin V. I. Imperializm, kak vysshaya stadiya kapitalizma [Imperialism as a Higher Stage of Capitalism], *Collecton of Works*, Vol. 27. (In Russ.).
9. Lenin V. I. Nakaz ot STO mestnym sovetskim uchrezhdeniyam [Instructions from STO to Local Soviet Bodies], *Collecton of Works*, Vol. 43. (In Russ.).
10. Shavina E. V. Innovatsionnaya deyatel'nost' global'nykh korporatsiy v Rossii i rossiyskikh TNK za rubezhom [Innovative Activity of Global Corporations in Russia and Russian Multinationals Abroad], *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2012, No. 8 (50), pp. 19–27. (In Russ.).
11. Applied Economics: an Introductory Course, ed. by A. Griffiths, S. Wall, 5th ed. London and New York, Longman, 1993.
12. Baye M. R. Managerial Economics and Business Strategy, 5th ed. Boston, McGraw-Hill, 2006.
13. Carbaugh R. J. International Economics, 4th ed. California, Wadsworth Publishing Company, 1992.
14. Foss P. Economic Approaches to Organizations and Institutions: an Introduction. Dartmouth, U. K., Dartmouth Publishing Co., 1995.
15. International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth, 2nd ed., ed. by: J. A. Frieden, D. A. Lake. New York, St. Martin's Press, 1991.
16. Lawrence P. R., Lorsch J. W. Differentiation and Integration in Complex Organizations, *Administrative Science Quarterly*, 1967, Vol. 12, pp. 1–47.
17. Mescon M. H., Albert M., Khedouri F. Management, 3rd ed. New York, Harper & Row Publishers, 1988.
18. Moschandreas M. Business Economics, 2nd ed. London, Thomson Learning, 2002.