

УДК 334.76

*И.В. Андросова, Е.С. Симоненко, Т.Ю. Садыхов*

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, email: irinka-rusik@mail.ru

## **ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ ОТРАСЛЕВОЙ КЛАССИФИКАЦИИ**

**Ключевые слова:** интеграция; предпринимательские структуры; отраслевая классификация; бизнес; кооперация; франчайзинг.

В статье обозначена актуальность исследования развития интеграции на уровне предпринимательства. В исследовании авторами представлена классификация интеграции предпринимательских структур по отраслевому признаку. Авторами выделены четыре отрасли, в которых наиболее активно протекает вертикальная и горизонтальная интеграция (аграрный сектор, промышленность, торговля, строительство). В статье приведен официальный аналитический материал, демонстрирующий степень распространения кооперации и отраслевую структуру франчайзинга в России. В рамках каждой отрасли приведены примеры из региональной практики применения интеграции предпринимательских структур. В качестве результатов исследования выступает обобщение и систематизация практики распространения интеграции предпринимательских структурах с учетом отраслевой специфики. Авторами выявлены и сформулированы направления развития и активации интеграционных процессов предпринимательства в различных отраслях и сферах деятельности. Развитие интеграционных процессов позволит сформировать благоприятную предпринимательскую среду для развития бизнеса.

*I.V. Androsova, E.S. Simonenko, T.Y. Sadykhov*

Southwest State University, Kursk, email: irinka-rusik@mail.ru

## **POSITIONING OF INTEGRATION BUSINESS STRUCTURES IN THE SYSTEM OF INDUSTRY CLASSIFICATION**

**Keywords:** integration; business structures; industry classification; business; cooperation; franchising.

The article indicates the relevance of the study of the development of integration at the level of entrepreneurship. In the study, the authors present a classification of the integration of business structures by industry. The authors have identified four industries in which vertical and horizontal integration is most active (agricultural sector, industry, trade, construction). The article provides official analytical material demonstrating the extent of cooperation and the branch structure of franchising in Russia. Within each industry, examples from the regional practice of applying the integration of business structures are given. The results of the study are the generalization and systematization of the practice of dissemination in business structures, taking into account industry specifics. The authors identified and formulated the directions of development and activation of integration processes of entrepreneurship in various industries and spheres of activity. The development of integration processes will create a favorable business environment for business development.

Проблемы, возникшие в феврале-марте 2022 года, привели к значительным изменениям в экономике России. Сложившаяся ситуация диктует необходимость поиска новых конкурентоспособных решений для эффективного развития бизнеса. Одно из потенциальных решений заключается в переходе экономики на интеграционно-ориентированную модель развития предпринимательства. Интеграционные процессы позволяют всесторонне адаптироваться к новым условиям хозяйствования за счет установления стабильных партнерских связей. По суждениям Пармонова П. Ф. и Халявки И.Е., «разви-

тие различных форм интеграции между предпринимательскими структурами – это отражение объективной необходимости хозяйственных связей, рассчитанных на долгосрочную перспективу» [7, с.559]. Партнерства, интеграция, кооперация как формы интеграции выходят на первый план в предпринимательской деятельности и придают бизнесу черты сложного комплексного механизма взаимодействия его участников. При этом оптимальная и эффективная реализация данного механизма является базой для усиления конкурентных преимуществ организаций – участников, к которым можно отнести: рост прибыли; повыше-

ние имиджа и деловой репутации; применения цифровых технологий и другие. Авторы предполагают, что правильно организованная система взаимодействия основных ресурсов бизнеса (кадры, технологии, компетенции) приведет к укреплению позиций организаций-партнеров на выбранном рынке. В связи с этим, важным становится опыт интеграционных взаимодействий в той отрасли, в которой функционирует предпринимательская структура. Современная практика взаимодействия предпринимательских структур позволит оценить перспективность различных форм интеграции в контексте развития бизнеса.

**Цель** исследования заключается в обобщении практического опыта интеграционных взаимодействий в предпринимательстве в различных отраслях и сферах деятельности и выявлении стратегических направлений их развития.

#### Материал и методы исследования

В статье использованы общенаучные методы анализа и синтеза, а также метод анализа статистических данных при выявлении основных тенденций развития интеграционных процессов в различных отраслях. В качестве базы исследования выступили официальные данные государственной статистики, аналитических компаний; материалы периодической печати; программно-целевые документы; суждения различных авторов.

#### Результаты исследования и их обсуждение

Интеграция предпринимательских структур представляет собой объединение ресурсов, технологий и компетенций для повышения конкурентоспособности деятельности. В настоящее время интеграционные объединения в предпринимательстве классифицируются по различным признакам: направлению интеграционных связей; самостоятельности объединения; целям интеграции; длительности сотрудничества; отраслям интеграции и другим [2, с. 9]. В исследовании внимание уделено отраслевой классификации предпринимательских структур с учетом возможности применения горизонтальной и вертикальной интеграции. Горизонтальная интеграция представляет собой объеди-

нение предприятий, занимающихся выпуском одинаковой продукции или оказывающих одинаковые услуги. Обычно целью такой интеграции является увеличение доли рынка организации за счет роста количества производимой продукции и снижения ее себестоимости, достигнутого, как правило, путем поглощения крупной компанией более мелкой. Вертикальная интеграция, в свою очередь, является процессом объединения предприятий, занимающихся выполнением различных этапов коммерческой деятельности. Данный вид интеграции повышает конкурентоспособность предприятия путем четкого разграничения сфер ответственности организаций, входящих в объединение, и увеличения скорости оборачиваемости оборотных средств всего объединения [1, с. 14].

По мнению авторов, интеграция между организациями чаще всего встречается в аграрном секторе, строительстве, промышленности, торговле. В таблице 1 приведены возможности применения вертикальной и горизонтальной интеграции в различных отраслях.

**Таблица 1**

Возможность проявления вертикальной и горизонтальной интеграции в различных отраслях

| Отрасль         | Вертикальная | Горизонтальная |
|-----------------|--------------|----------------|
| Аграрный сектор | +            | + (-)          |
| Промышленность  | +            | + (-)          |
| Строительство   | +            | +              |
| Торговля        | +            | -              |

Источник: составлено авторами

Случаи горизонтальной интеграции экономических субъектов в аграрной сфере практически отсутствуют, так как сельскохозяйственные предприятия, как правило, достаточно крупны и заняты в производстве определенного вида продукции и не видят смысла в расширении за счет числа видов производимой продукции, а предпочитают расширяться другими способами. Вертикальная же интеграция в данной сфере носит практически регулярный характер – проис-

ходит слияние сельскохозяйственных предприятий и перерабатывающих. Данный вид интеграции обычно представлен слиянием, а не поглощением, так как он выгоден для обеих сторон – компаниям не нужно постоянно заключать контракты с новыми заказчиками или поставщиками, что влечет за собой значительное снижение транзакционных издержек; не нужно вкладывать лишние денежные средства для выполнения функций, не входящих в сферу своей специализации, что позволяет вложить их в дальнейшее углубление специализации; открываются возможности ускорения доведения конечного продукта до потребителя, увеличение доли продукции предприятий на рынке.

Наиболее ярко интеграция проявляется в агробизнесе и сопряженных видах деятельности в форме кооперации, позволяющей осуществлять взаимодействие экономических субъектов на условиях совместной производственной деятельности. По мнению авторов И.М.Донника и Б.А. Воронина [4, с.59] кооперативные объединения представляют собой альтернативу крупным сельскохозяйственным предприятиям и выступают в качестве инструмента обеспечения устойчивого развития сельских территорий. В агрокооперации выделяют кооперативы горизонтального и вертикального типа. В кооперативах горизонтального типа объединяются производители сельскохозяйственной продукции. При этом в кооперативы вертикального типа входят не только сельхозпроизводители, но и перерабатывающие, торговые, транспортные и другие предприятия. В горизонтальных кооперативных структурах предприятия функционируют как независимые производители. В вертикальных кооперативных структурах возможны следующие варианты построения отношений между участниками: 1) на основе простых договоров (купля – продажа); 2) в форме агропромышленных союзов, корпораций, ассоциаций. В целом, деятельность кооперативов любого типа основана на принципах экономической выгоды и экономического паритета. Основные преимущества взаимоотношений вертикальных и горизонтальных кооперативных структур проявляются в том, что

обеспечивают социализацию сельскохозяйственной продукции на высоком уровне, а также позволяют удовлетворить интересы участников-партнеров.

Данные официальной статистики позволяют оценить степень распространения кооперации по вкладу кооперативов в общий объем реализации сельскохозяйственной продукции (рис.1).

На рисунке 1 представлена выборка регионов, в которых вклад кооперации в реализацию сельхозпродукции составляет более 5%. Наибольший вклад в общий объем реализации сельскохозяйственной продукции демонстрируют кооперативы Республика Саха в размере 19,9%. На втором месте находится республика Алтай – 8,6%. Далее идет республика Тыва – 7,2%. Центральный федеральный округ в данном списке представляет Липецкая область (6,1%). Закрывает ТОП-5 Иркутская область (5,8%). Построение ТОП-5 регионов по вкладу кооперации в общий объем реализации сельскохозяйственной продукции позволяет сделать вывод о том, что сельскохозяйственная кооперация развивается преимущественно в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах.

Кооперация в агробизнесе и сопряженных видах деятельности обеспечивает значительный экономический эффект, так как позволяет концентрировать производственные ресурсы, использовать преимущества специализации, координировать деятельность участников – партнеров и при необходимости защищать их интересы.

Существует множество примеров кооперации аграрных предприятий на территории России – ТД «Черкизово», ООО «Курское Молоко», Компания «Увелка», ООО «Ресурс», ГК «Дамате», ООО «Молочный дом». В качестве примера интеграции в региональной практике остановимся на ООО «Молочный дом». Данная компания занята в сфере молочного производства, работает на потребительском рынке чуть более 10 лет и за это время уже стала одним из лидеров в своей сфере в Белгородской, Брянской, Воронежской, Курской, Липецкой, Орловской, Тульской и других областях. ООО «Молочный дом» активно занимается интеграцией в своей области – у компании

более 40 организаций-партнеров, среди которых крупные фермерские хозяйства и торговые сети, главным партнером является сеть «Европа». Кроме того, стоит отметить, предприятие продолжает активную деятельность в данной сфере и особое внимание выделяет новым направлениям сотрудничества – Москве и Санкт-Петербургу, компания планирует завоевать эти рынки и стать одним из лидеров в области производства молочной продукции и ее оптовой реализации в Российской Федерации.

В Курской области с 2020 года функционирует **Аграрный Союз, созданный по инициативе руководителей сельхозпредприятий региона**. Деятельность Аграрного Союза направлена на поддержку и развитие АПК в регионе по различным направлениям.

Отмечен и тот факт, что в настоящее время государство оказывает поддержку развитию процессов агрокооперации. Так, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» действует региональный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации в Курской области», согласно которому предусмотрены следующие меры государственной поддержки: гранты на развитие бизнеса «Агростартап» (для КФХ), а также субсидии сельхозкооперативам на частичное возмещение затрат на приобретенные производственные активы. Количественная характеристика показателей реализации проекта представлена на рисунке 2.

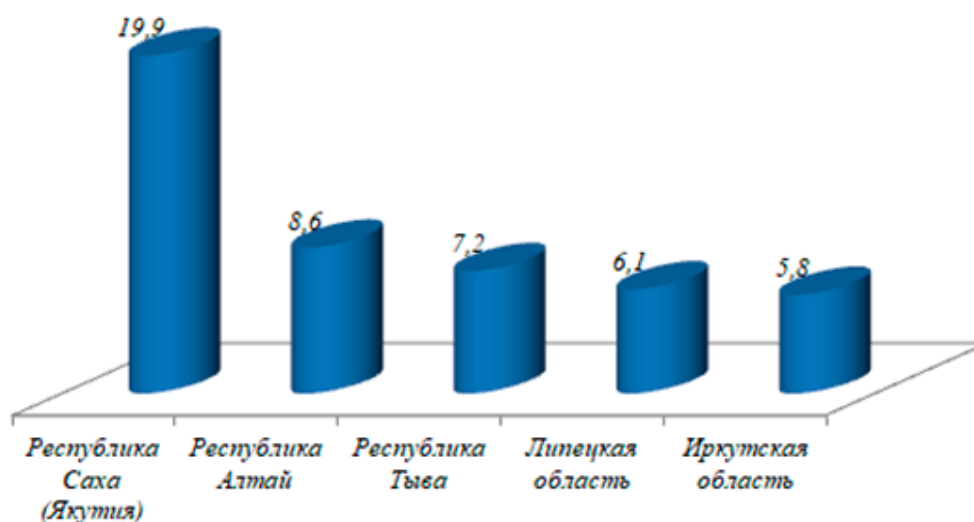


Рис.1. Вклад сельскохозяйственных кооперативов в общий объем реализации сельскохозяйственной продукции, %

Источник: Росстат

Все планируемые показатели представлены нарастающим итогом к 2024 году. Планируется за счет оказания государственной поддержки привлечь в сельское хозяйство 322 субъекта МСП к 2024 году, а вновь созданных – 67 единиц. В регионе к 2024 году планируется реализовать 97 «Агростартапов». Таким образом, государство предпринимает попытки дать импульс для активации процессам агрокооперации в регионе.

В сфере строительства интеграция активно проявляется и в горизонтальном, и в вертикальном виде, так они оба позволяют значительно сократить издержки и время исполнения услуг. Вертикальная интеграция в строительстве, как правило, носит частичный и временный характер, что сильно отличает ее от вертикальной интеграции в аграрной сфере. Строительный процесс состоит из множества этапов, осуществляющихся одновременно и требующих постоянного согласования, начи-

ная от поставки материалов и заканчивая отделочными и дизайнерскими работами. Очень часто выполнение этих действий осуществляется с помощью компаний, с которыми подписываются краткосрочные контракты о сотрудничестве, но так как это влечет за собой большие транзакционные издержки и сильно усложняет процесс строительства, крупные строительные фирмы прибегают к вертикальной интеграции [5, с.75]. Каждая компания выполняет определенный этап строительства и отдельно подписывает контракты с поставщиками необходимых им материалов – это позволяет главной компании объединения сэкономить значительные денежные и временные ресурсы. Случаи горизонтальной интеграции в сфере строительства также нередки, они представлены как слиянием, так и поглощением. В случае слияния компании осуществляют временное сотрудничество в выполнении одних и тех же этапов строительства, что позволяет компаниям намного быстрее осуществить процесс строительства. Целью же поглощения является не только увеличение ресурсного потенциала и усиление конкурентоспособности предприятия, но и устранение потенциально опасных конкурентов, к данному типу горизонтальной интеграции компании прибегают значительно чаще, чем к слиянию [8, с.11].

Одним из примеров интеграции в строительстве является крупное региональное предприятие, специализирующееся

на крупнопанельном строительстве. Предприятие практически не зависит от субподрядных организаций, но при этом осуществляет вертикальную интеграцию с компаниями, занимающимися производством лифтов. Это не единственный пример интеграции, осуществляемой данной компанией, но один из самых продолжительных. Кроме того, предприятие часто само осуществляет роль подрядчика, главным партнером предприятия является «Комитет по управлению муниципальным имуществом города Курска».

Чаще всего интеграция происходит в промышленности. В процессе горизонтальной интеграции объединяются предприятия, занятые в производстве однотипной продукции или выполняющие аналогичный технологический процесс. В данном случае экономические субъекты ставят перед собой цель увеличить свою долю рынка или даже монополизировать рынок. При вертикальной интеграции объединяются промышленные предприятия, выполняющие производственные процессы, связанные между собой стадиями производства. Целями вертикальной интеграции в промышленности являются: снижение себестоимости продукции, ускорение процесса производства и реализации продукции, рост прибыльности производства, усиление контроля над рыночной ценой, возможность монополизации рынка [3, с.46].

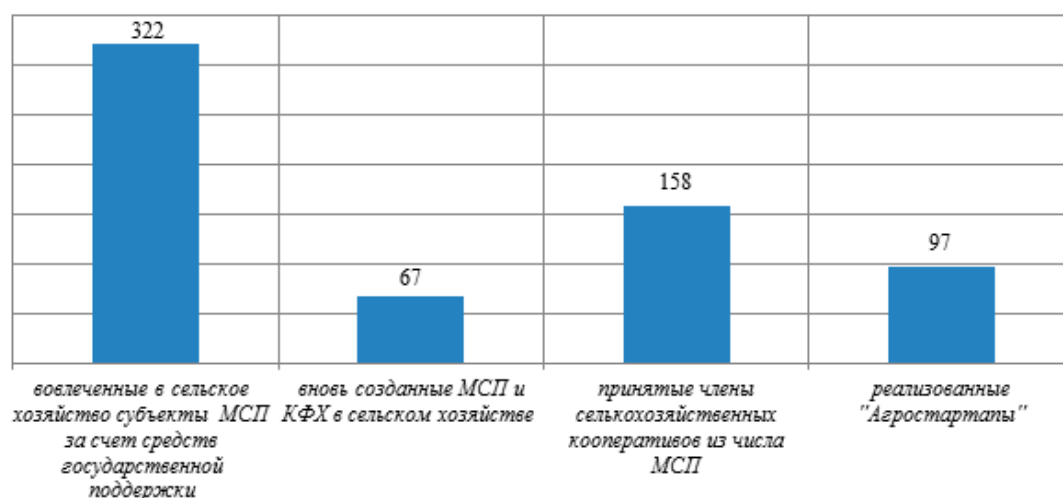


Рис. 2. Показатели реализации регионального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации в Курской области» к 2024 году (нарастающим итогом)

Источник: [https://adm-files.rkursk.ru/2109/docs/110010\\_77\\_122715.pdf](https://adm-files.rkursk.ru/2109/docs/110010_77_122715.pdf)

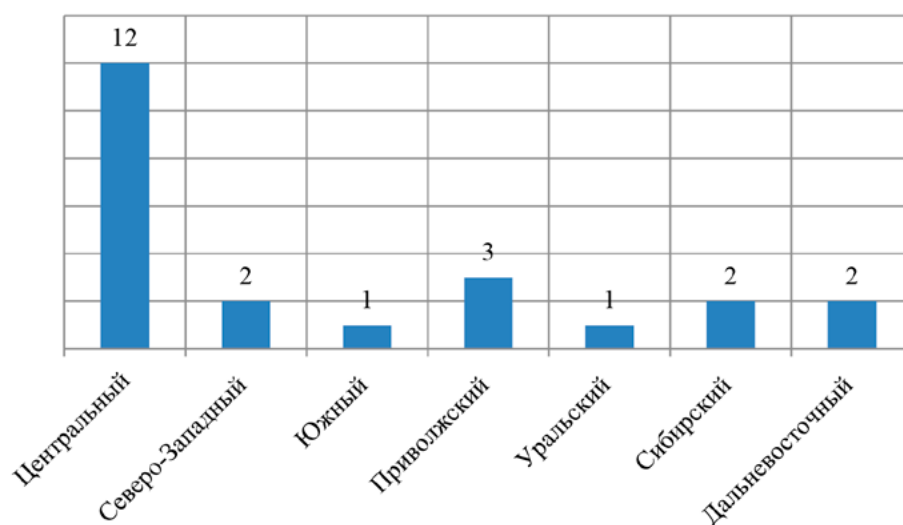


Рис.3. Региональные центры субконтракции в разрезе Федеральных округов

Источник: <http://www.subcontract.ru>

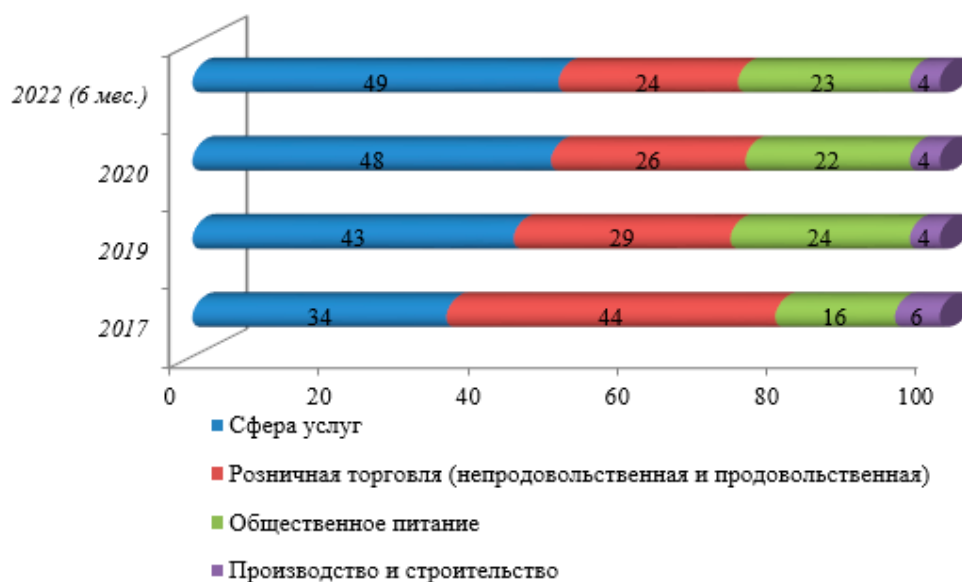


Рис. 4. Отраслевая структура франчайзинга в России, %

Источник: StatistaResearchDepartment

Интеграция особенно выгодна для промышленных предприятий, так как она в значительной степени повышает их конкурентоспособность, стоит также отметить, что в промышленности наиболее благоприятные условия для установления монополии, а политика интеграции может позволить сильно облегчить эту задачу. Именно поэтому антимонопольное законодательство уделяет особое внимание промышленной интеграции, что крайне сильно

ограничивает ее возможности в данной отрасли.

Примером интеграции в промышленности в Курской области является образование крупнейшего резинотехнического холдинга Rubex Group в 2013 году. Холдинг включает в себя две производственные площадки – ОАО «Курскрезинотехника» и ОАО «Саранский завод «Резинотехника», а также многочисленные офисы продаж по всей России и штаб-квартиру в Москве.

Одной из форм интеграции в деятельности промышленных предприятий выступает субконтрактация, механизм которой состоит в том, что предприятие-контрактор (как правило, крупное предприятие) привлекает иные предприятия (как правило, субъекты МСП) к производству комплектующих, необходимых для выпуска конечной продукции. Инфраструктурная поддержка интеграционных связей промышленных предприятий реализована посредством региональных центров субконтрактации. Региональные центры оказывают такие услуги как: поиск партнеров, консультирование по вопросам взаимодействия на принципах кооперации и другие [6, с.16]. На рисунке 3 представлена структура региональных центров субконтрактации в разрезе федеральных округов России. Из представленных данных видно, что практически половина центров функционирует в Центральном Федеральном округе, три центра в Приволжском Федеральном округе, по 1-2 центра созданы на территории оставшихся округов. Изучение официальных сайтов региональных центров позволило сделать вывод, что центры субконтрактации преимущественно созданы на базе торгово-промышленных палат (ТПП). Отдельные центры созданы при поддержке региональных органов исполнительной государственной власти. В настоящее время активно работают центры субконтрактации в Ростовской, Ярославской, Ульяновской областях. В Курской области создан Региональный центр субконтрактации на базе ТПП, однако практика субконтрактации и создания партнерств на территории региона развита очень слабо. Основной отраслью, в которой действует практика субконтрактации является машиностроение.

В качестве примера интеграции среди промышленных предприятий являются кластеры, подразумевающие под собой совокупность промышленных предприятий, имеющих функциональную и территориальную зависимость. В настоящее время уже накоплен опыт создания и функционирования промышленных кластеров. В настоящее время успешно функционируют (высокий уровень развития) Камский инновационный терри-

ториально-производственный кластер (республика Татарстан), Ядерно-инновационный кластер (Ульяновская область), Нефтехимический территориальный кластер (республика Башкортостан), Удмуртский машиностроительный кластер. Все перечисленные объединения входят в перечень пилотных инновационных территориальных кластеров.

В сфере торговли достаточно сложно проследить горизонтальную интеграцию, так как ее сложно отличить от простого расширения организации. Горизонтальная интеграция осуществляется двумя методами – приобретение и слияние. При приобретении две компании объединяются, и одна компания продолжает свое функционирование под своим названием, а вторая прекращает свое существование. При слиянии две компании реорганизовываются в новую более крупную компанию с новым названием. К формам организации вертикальной интеграции относятся: консолидация, группировка, франчайзинг и другие. Наибольшее распространение в сфере торговли получил франчайзинг, заключающийся в предоставлении одной организацией (франчайзер) прав на пользование своей торговой маркой, разработками, материально-технической базы другой организации (франчайзи). Использование франчайзинга как формы интеграции бизнеса предполагает получение стратегических преимуществ одновременно у двух партнеров.

Преимущества, получаемые в результате интеграции, для франчайзи заключаются в следующем:

- получение грамотной схемы организации бизнеса для организации предпринимательской деятельности;
- снижение маркетинговых затрат при работе с известным брендом;
- признание товара (услуги) известного бренда среди потенциальных клиентов;
- консультационная поддержка со стороны франчайзера на протяжении существования всего проекта.

Для франчайзера как другого участника интеграции сформулированы следующие стратегические преимущества:

- реальная возможность расширения своего бизнеса в определенной рыночной нише;

– дополнительный доход от бизнес-деятельности за счет паушального взноса и роялти и повышения известности бренда товара (услуги);

– снижение различных рисков при масштабировании бизнеса.

Однако следует отметить, что, несмотря на очевидные преимущества, существуют и ряд проблем, с которыми могут столкнуться оба участника при организации франчайзингового бизнес – партнерства. К таким проблемам можно отнести: отсутствие конфиденциальности информации о производстве продукции; не всегда готовая бизнес – формула приспособлена к ситуации на локальном рынке; опасности потери «имени» в результате деятельности недобросовестных франчайзи. По мнению авторов, нельзя уменьшать роль участников партнерства: франчайзера необходимо воспринимать как полноценного бизнес-партнера, который, прежде всего, заинтересован в положительном результате, а не исключительно в получении дохода, что и меняет подход к организации бизнеса в целом.

Аналитические данные за первое полугодие 2022 года (рис.4) позволили сделать вывод об отраслевой структуре франчайзинга в России.

Данные рисунка 4 свидетельствуют о том, что на протяжении последних пяти лет произошли структурные сдвиги в части увеличения доли франчайзинга в сфере услуг с 34 до 49% и сокращения в сфере торговли с 44 до 24%. Удельный вес франчайзинга в общественном питании изменился до 23% по итогам первого полугодия 2022 года. Сделан вывод о том, что в последнее время более популярными становятся предложения франчайзинга в сфере услуг. Несмотря на данную тенденцию, франчайзинг как форма интеграции в торговле все еще остается востребованным. В городе Курск функционируют более 100 франшизных предпринимательских структур. Наиболее популярными торговыми франшизами являются «ЕМАЕ», «ZARINA», «ЦЕХ», «Бегемотик», «Perrino». Авторами отмечено, что в Курске созданы условия для открытия перспективных точек ввиду наличия значительного количества торговых центров, имеющих развитую инфраструктуру и высокий трафик.

Таким образом, сделан вывод о том, что во многих отраслях предпринимательские структуры пользуются политикой интеграции. Интеграция позволяет предпринимательским структурам в значительной мере экономить ресурсы, усиливать свою конкурентоспособность, максимизировать прибыль. Следует отметить, что интеграция предпринимательскими структурами активно применяется на территории Российской Федерации, что было проиллюстрировано на примере организаций, действующих на территории Курской области.

### Выводы

Применение и использование интеграционных формирований в деятельности предпринимательских структур обеспечивает им прочные партнерские связи, аккумулирует и концентрирует основные ресурсы (технологии, кадры и компетенции), что, в конечном счете, приводит к укреплению конкурентных позиций на рынке. В исследовании авторами рассмотрены возможные формы интеграции в различных отраслях. Сделан вывод, что в аграрном секторе преимущественной формой интеграции является кооперации; в промышленности – кластеры и субконтракция; в торговле – франчайзинг.

Обобщение практики применения интеграции бизнесом в различных отраслях позволило авторам сделать вывод о том, что в современных экономических условиях именно кооперация имеет благоприятные перспективы для дальнейшего развития. Авторские суждения подтверждаются также и имеющимся опытом государственной поддержки сельской кооперации на уровне региона.

С целью продолжения дальнейшего исследования авторами сформулированы основные направления развития агрокооперации:

– активизация поддержки вовлечения субъектов предпринимательства в процессы кооперации не только на региональном, но и на муниципальном уровне. Так, одним из конкретных мероприятий может послужить создание информационно-консультационного центра в области сельскохозяйствен-

ной кооперации и поддержки фермеров на базе муниципальных образований;

– для качественного оказания информационно-консультативных услуг в области сельскохозяйственной кооперации необходимо организовать обучение сотрудников центра компетенций на площадке Минсельхоза России.

Предложенные мероприятия позволят увеличить количество субъектов МСП, вовлеченных в кооперативное движение, а также получить квалифицированных специалистов центра компетенций, обладающих необходимыми знаниями в области организации процесса сельскохозяйственной кооперации.

#### *Библиографический список*

1. Адаменко А.А., Воронова С.М. Интеграция как форма повышения эффективности деятельности предприятий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2021 № 3 (49) С. 13-17.
2. Андросова И.В. Систематизация теоретических подходов к классификации интеграционных объединений в бизнесе // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2020 Т. № 4 (51). С. 7-17.
3. Вертакова Ю.В., Плотников В. А., Клевцова М. Г., Положенцева Ю.С., Мальцева И.Ф., Непочатых О.Ю., Рушкова А.В. Индикативное управление при разработке и реализации региональной структурной политики. М.: Русайнс, 2021. 274 с.
4. Донник И.М., Воронин Б.А. Система сельской кооперации в современной России // Аграрный вестник Урала. 2013. № 5. С. 58–60.
5. Карлик А.Е., Евченко А.В. Методологические основы современных прогнозно-аналитических исследований: о комплексных социально-экономических индикаторах регионального развития // Экономическое возрождение России. 2013. № 4 (38). С. 74-79.
6. Кузьбожев Э.Н., Бабич Т.Н., Некрасова А.С. Интеграция государственной экономической политики и стратегического плана развития предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 24 (231). С. 15-20.
7. Парамонов П. Ф., Халявка И.Е. Кооперация и агропромышленная интеграция как важное направление становления организованного агропродовольственного рынка // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 116. С. 553-567.
8. Радыгина С.В. Интеграция предприятий в рамках пространственно локализованных экономических систем // Экономика: теория и практика. 2022. № 2 (66) С. 10-14.
9. Хаустова Т.В., Греченюк О.Н., Греченюк А.В. Инвестиционная активность и ее роль в социально-экономическом развитии регионов России. М.: Союз, 2010. 342 с.