



Н. В. ЯКУБАНИС

Кандидат экон. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Экономика и антикризисное управление» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Занимается проблемами повышения эффективности и стратегической устойчивости интегрированных бизнес-структур, условий и инструментов создания транснациональных корпораций, механизмов их адаптации к российским условиям хозяйствования. Автор публикаций в российских и зарубежных изданиях. Является автором монографий по проблемам интеграции и диверсификации интегрированных бизнес-структур в промышленности, промышленной политике на макро- и микроуровнях.

E-mail: n.iakubanis@mail.ru

Формирование и развитие интегрированных корпоративных бизнес-структур является одним из показателей, отражающих динамику роста и повышения эффективности производства. При этом созданные бизнес-структуры должны обладать не только эффективностью, но и стратегической устойчивостью в долгосрочной перспективе. Основные стратегии достижения устойчивости корпоративными структурами на основе механизма интеграции выработаны на практике.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

вертикальный и горизонтальный интегрированный рост, интегрированные бизнес-группы, конкурентоспособность, модуляризация, симметричная интеграция, частичная интеграция.

Развитие интегрированных бизнес-групп как фактор модернизации промышленного комплекса страны

Формирование и развитие интегрированных корпоративных бизнес-структур является одним из показателей, отражающих динамику роста и повышения эффективности производства.

В условиях новой волны глобальной концентрации, особенно в высокотехнологичных отраслях и международном финансовом секторе, при транснационализации хозяйственной деятельности и обострении конкуренции на уровне национальных хозяйств особую значимость приобретают создание и устойчивое функционирование конкурентоспособных организационных структур международного уровня.

Развитие интегрированных бизнес-структур связывают с задачами модернизации ведущих отраслей промышленности на инновационной основе, структурной перестройкой промышленности, сокращением технологического отставания и развития высокотехнологичного производства. Одной из задач модернизации должно стать достижение высокой конкурентоспособности национальной экономики, что позволит занять России ведущие позиции в современном мире.

Развитие интегрированных бизнес-структур как фактор модернизации российской промышленности

В целом под конкурентоспособностью национальной экономики понимают способность продавать продукцию по рыночным ценам с нормальной прибылью [3]. При этом различают внешнюю и внутреннюю конкурентоспособность. Внешняя конкурентоспособность характеризует успешность продажи товаров и услуг на мировых рынках, наличие в структуре экспорта достаточного количества товаров и услуг, обеспечивающих устойчивость платежного баланса страны. При этом внешняя конкурентоспособность обусловлена внутренней: сбыт на внутреннем рынке составляет предпосылку внешней конкурентоспособности, но не ее гарантию.

В настоящее время внешняя конкурентоспособность России такова, что доля страны в мировом экспорте товаров и услуг низка (2,5%) [4]. Продолжает нарастать и технологическое отставание России от Запада: стареют производственные фонды, предприятия испытывают дефицит оснащенности новейшим, высокотехнологичным оборудованием. Это подтверждается и статистическими данными: ресурс технологической базы национального хозяйства (машин и оборудования) выработан более чем на 45% (в электроэнергетике еще выше – 60%) и достиг критического уровня. В секторе добычи полезных ископаемых удельный вес полностью изношенных основных фондов составляет 21,9%, в обрабатывающей промышленности – 17,0%. Средний возраст оборудования достигает примерно 30 лет [4].

Изношенное и морально устаревшее оборудование не только не способно обеспечить выпуск конкурентоспособного продукта, но и приводит к снижению производительности труда. По величине валового внутреннего продукта на одного занятого (этот показатель характеризует производительность национальной экономики в целом) Россия примерно в 4 раза уступает США и в 3 раза – Европе [2].

Внутренняя конкурентоспособность – это уровень реализации товаров на внутреннем рын-

ке в конкуренции с импортом и другими отечественными товарами, который вместе с экспортом обеспечивает необходимый уровень занятости и доходов населения [3]. Внутренняя конкурентоспособность российской экономики также достаточно низка, о чем свидетельствуют данные по объему продаж отечественных товаропроизводителей: среди тех, кто производит ключевые продовольственные товары, отечественные производители преобладают на 12 из 17 рынков [4]. По трем товарам – мясу птицы, маслу животному и чаю – импорт обеспечивает более половины всего объема потребления. По ключевым непродовольственным товарам народного потребления отечественные производители доминируют на 4 рынках из 22 – это ткани, к такой продукции относятся хлопчатобумажные изделия, хозяйственное мыло, папиросы и сигареты. Они контролируют более половины рынка синтетических моющих средств, холодильников и морозильников с учетом производств, принадлежащих иностранным учредителям.

Таким образом, если на рынках продовольствия можно заметить относительное преобладание отечественных производителей, то на рынках непродовольственных товаров абсолютное превосходство за иностранными компаниями, что говорит о недостаточной внутренней конкурентоспособности России.

Внешняя конкурентоспособность поддерживается в основном за счет нефти, газа, металлов и других продуктов первичной переработки. Россия занимает первое место в мире по экспорту нефти, природного газа, необработанных алмазов, алюминия, никеля и азотных удобрений; третье-четвертое места – по экспорту нефтепродуктов, электроэнергии, калийных удобрений и проката черных металлов.

Вместе с тем экспорт машинотехнических изделий, включая поставки высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг, сократился почти в 2 раза, с 10,5% в 2001 году до 5,8% в 2010 году. Доля России в мировом экспорте информационного оборудования составляет 0,04%, тогда как доля США – 13%, Японии – 9,7%, Китая – 7,1% [4].

Вместе с тем конкуренция со стороны зарубежных производителей оказывает непосредственное влияние на расположение и концентрацию производства в тех или иных отраслях. Результаты сравнительного анализа тенденций изменения региональной концентрации производства по группам отраслей представлены в табл. 1. Для составления таблицы были выбраны 83 основные отрасли, которые разделены на три группы в зависимости от степени вовлеченности и направления международной торговли. Для выделения экспортных

отраслей и отраслей с высокой долей импорта используются данные Федеральной службы государственной статистики об объемах экспорта и импорта в натуральном и денежном выражении по основным товарам, представленным в международной торговле России. По итогам сопоставления выделены три группы отраслей: экспортные

Таблица 1

Доля отраслей в группе, демонстрирующих рост показателя концентрации производства в разрезе территорий на протяжении 15 лет (1995–2010), % (расчеты автора по данным [4])

Группа отраслей	Количество годовых интервалов		
	9–12	4–8	0–3
Экспортные	12,5	73,4	14,1
С высокой долей импорта	17,4	69,3	13,3
Прочие	10,6	82,3	7,1

(17), с высокой долей импорта (8) и прочие (18).

Расчеты показывают, что приблизительно пятая часть отраслей во всех трех группах демонстрирует устойчивую тенденцию к изменению

региональной концентрации производства. При этом для экспортных отраслей более характерно небольшое снижение этого показателя, в то время как в группе отраслей с высокой долей импорта наиболее интенсивно проявляется склонность к повышению территориальной концентрации производства.

Таким образом, рост региональной концентрации производства более характерен для отраслей, испытывающих конкуренцию со стороны зарубежных производителей на внутреннем рынке. Полученный результат можно рассматривать как косвенное свидетельство того, что формирование региональных центров отраслевого производства способствует росту международной конкурентоспособности отечественных производителей. В экспортных отраслях этот эффект также присутствует, однако он выражен меньше, чем тенденция к пространственной децентрализации производства. Вероятное объяснение данного факта заключается в том, что в этом случае локализация производства приводит к усилению конкуренции между крупными российскими компаниями-экспортерами на внутренних региональных рынках производимой ими продукции. При отсутствии других выгод, связанных с близким расположением предприятий отрасли (эффект внешней экономии от масштаба, повышение эффективности информационного обмена и пр.), а также при отсутствии привязки производства к конкретной территории (например, месту добычи полезных ископаемых) наиболее вероятным направлением изменения региональной концентрации производства в этих отраслях будет ее снижение.

Следовательно, конкуренция со стороны зарубежных производителей оказывает влияние на пространственную структуру производства отраслей,

вовлеченных в международную торговлю. Данное влияние варьирует, если речь идет об экспортных отраслях и отраслях, конкурирующих с зарубежными товаропроизводителями в России. В первом случае наблюдается небольшая тенденция к снижению концентрации, а во втором, наоборот, к ее повышению. Это говорит о том, что пространственная концентрация производства способствует росту международной конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Основные черты, характеристика и функции интегрированных бизнес-структур

Одной из наиболее часто встречающихся форм концентрации являются интегрированные бизнес-группы – устойчивые национальные корпоративные объединения, возникающие в процессе производственной и хозяйственной деятельности, которые представляют объединение людей, капиталов, производств, формирующих новые хозяйственные отношения, адекватные внешней и внутренней среде. Интегрированные бизнес-группы позволяют объединять значительное число фирм из разных отраслей, при этом связи внутри группы могут быть формальными или неформальными, прозрачными или непрозрачными для внешнего наблюдателя, основанными на отношениях собственности или нет.

Бизнес-группа является одной из форм корпоративных структур, которая имеет следующие общие характеристики:

- юридически самостоятельная организационная форма, предполагающая наличие совместной (долевой) собственности;
- сосредоточение управленческих функций в специализированном централизованном органе;
- ограниченная ответственность членов объединения за результаты инвестиционно-финансовой деятельности;
- объект налогообложения – совместная прибыль, аккумулируемая органом управления;
- наличие разнообразных организационных типов управления в рамках одной организационной структуры.

В широком смысле слова в качестве бизнес-группы можно рассматривать как формальные, так и неформальные образования, представляющие собой определенное корпоративное экономическое пространство, где происходит объединение инвестиционных и материальных возможностей участников. Тогда можно говорить о некотором синергетическом эффекте: сложение возможностей участников дает сформированной структуре новое экономическое качество.

Функции интегрированной бизнес-группы в экономике можно сформулировать следующим образом:

- расширение экономического пространства, на котором эффективно могут действовать участники организации (рост ресурсного капитала);
- снижение транзакционных издержек за счет использования синергетического эффекта;
- диверсификация сфер деятельности, приводящая к снижению как инвестиционных рисков для бизнес-группы в целом, так и предпринимательских рисков каждого из ее участников;
- повышение культуры менеджмента за счет объединения интеллектуальных усилий руководства и специализированных научно-исследовательских организаций, участников группы (потенциальный рост человеческого капитала).

На современном этапе для сформированных интегрированных бизнес-групп характерны следующие основные черты:

- высокая отраслевая и секторальная диверсификация: появление субъектов крупного бизнеса в большинстве отраслей материального производства и сферы услуг;
- построение интегрированных структур вдоль технологической цепочки добавленной стоимости, связанная диверсификация;
- выход на мировой рынок и построение транснациональных корпораций.

В целом сложившиеся условия развития интегрированных бизнес-структур характеризуются непрерывным экономическим ростом, благоприятными ценами на товары российского экспорта, финансово-бюджетной стабильностью, увеличением иностранных инвестиций. Это повлекло за собой многократное увеличение количества бизнес-структур: в частности, к концу 1999 года их было 25, к началу 2003 года – уже 50, а в 2010 году их оказалось больше 250.

Что касается отраслевой характеристики, то субъекты крупного бизнеса присутствуют в большинстве отраслей промышленного производства. В угольной отрасли примером может стать Сибирская угольная энергетическая компания, в целлюлозно-бумажной промышленности – «Илим Пап», в химической – «ФосАгро», в авиационной –

«НПК Иркут», в сфере информационных технологий – концерн «Ситроникс», «Национальная компьютерная корпорация IBS». Также появились крупные компании, объединяющие несколько заводов в машиностроении: «Трансмашхолдинг», концерн «Тракторные заводы», «Северстальавто». Развитие потребительского и ипотечного кредитования стимулировало спрос на внутреннем рынке, что привело к образованию крупных интегрированных структур в строительстве (СУ-155) и торговле («Пятерочка», «Евросеть»).

В производстве пищевых продуктов к крупным производителям молока, соков и пива добавились крупные интегрированные компании, специализирующиеся на кондитерских изделиях («Объединенные кондитеры»), мясопродуктах (АПК «Черкизовский») и переработке продукции растениеводства («Русагро», «Разгуляй – УКРОС»).

Вместе с тем к 2010 году крупные интегрированные структуры не сформировались в таких

Таблица 2

Переход частной собственности крупных интегрированных компаний в результате кризиса

Актив	Доля акций, %	Старый владелец	Новый владелец
Strabag	25 минус одна акция	Базовый элемент	Основные совладельцы – иностранные компании
Magna	20	Базовый элемент	Иностранные портфельные инвесторы
Hochtief	9,9	Базовый элемент	Commerzbank
LDV	–	Базовый элемент	Weststar (Малайзия)
Vredestein Banden	–	Amtel-Vredestein	Apollo Tyres (Индия)
Mirax Plaza (Украина)	–	Mirax Group	AEON
Sungate Port Royal (Турция)	–	Mirax Group	Турецкий предприниматель Феттах Таминче
Полюс-Золото	20	Интеррос	Нафта-Москва
Группа «ПИК»	31	Физ. лица	Нафта-Москва
Снегири девелопмент	16	Физ. лица	Р. А. Абрамович
Мосинжстрой	83	Физ. лица	Р. А. Абрамович
Квазар-микро (он же – «Ситроникс информационные технологии»)	–	Ситроникс (АФК «Система»)	Е. В. Уткин, основатель и бывший владелец «Квазар-микро»
Евросеть	–	Физ. лица	Вымпелком (49,9%), А. Л. Мамут (50,1%)
Телефон. ру	–	Финансовые инвесторы	МТС
Салоны связи «Эльдорадо»	–	Эльдорадо	МТС
Ренессанс Капитал	50	Физ. лица	Группа Онэксим
Тройка-Диалог	33	Физ. лица	Standard Bank
Банк «Нижний Новгород»	–	–	Промсвязьбанк
Банк «Северная казна»	–	–	Альфа-банк
Башинвестбанк	–	–	БИН-банк
Банк «Губернский»	–	–	Группа Синара

отраслях, как гостиничное хозяйство, общественное питание, легкая и косметическая промышленность. Отсутствие таких структур делает данные отрасли неконкурентоспособными как на внутреннем, так и на международном рынке.

Основным недостатком сформированных бизнес-групп является недостаточная стратегическая устойчивость, что показали результаты мирового финансового кризиса 2008 года, после которого активы перешли от одних частных собственников к другим (табл. 2).

Около трети этих активов – иностранные.

Большинство из них ранее принадлежали «Базовому элементу» О. Дерипаски, были куплены в связи с его планами в строительстве и автомобилестроении, но потеряны в результате того, что их сделали залогом по кредитам. А голландский шинный завод Vredestein Banden был продан в процессе банкротства его материнской компании – российской Amtel-Vredestein.

Переход частных активов в собственность государственных структур отражен в табл. 3. В большинстве случаев этот переход стал возможен из-за неспособности прежних собственников рас-

Таблица 3

Переход частных активов интегрированных структур в государственную собственность в результате кризиса

(В скобках указан процент активов)

Интегрированная бизнес-структура	Госструктура				
	Сбербанк	ВТБ	ВЭБ	Газпромбанк, Газпромнефть и другие «дочки» Газпрома	Другие
«Базовый элемент»	–	–	–	Банк «Союз» (75)	–
АФК «Система»	–	«Система-галс» (20 – собственность, 31 – опцион на выкуп)	–	–	–
Другие	Дулисьминское (100) и Среднеботуобинское (35) нефтегазовые месторождения в Восточной Сибири. Амурский судостроительный завод (22, в перспективе – 59). «Красная поляна» (25). «Мосмарт». Недвижимость: «Алпи», «Город столиц» – недостроенный жилой комплекс в Москва-Сити	Контрольный пакет ФК «Динамо» (вместе с проектами застройки прилегающей к нему территории) (51). Группа «ПИК» (5). ФК «Открытие» (20)	Связьбанк. Банк «Глобэкс». Недвижимость и строительные проекты банка «Глобэкс». Блокирующий пакет в проекте «Шереметьево-3» (49) авиакомпания Malev (Венгрия). «Ростелеком» (10)	Собинбанк. «Sibir Energy»	«КИТ Финанс» (30). «Ростелеком»

Таблица 4

Активы, находящиеся в залоге у госструктур в результате кризиса

(В скобках указан процент активов)

Интегрированная бизнес-структура	Госструктура			
	Сбербанк	ВТБ	ВЭБ	Газпромбанк и другие «дочки» Газпрома
«Базовый элемент»	«Руснефть» (100*). Группа «ГАЗ» (61). «Главмосстрой» (34)	–	«Норильский никель» (25). Все основные предприятия «Российского алюминия» (почти 100)	АО «Сити» (34)
АФК «Система»	–	МТС (17). Акции предприятий БашТЭК (14)	«Ситроникс» (61)	–
«Интеррос»	–	«Норильский никель» (17). «Росбанк» (20)	–	–
«Альфа-групп»	–	–	«Вымпелком» (44). Канадские активы IPSCO-3СМК (25)	–
Группа «Евраз». Стальная группа «Мечел»	–	–	–	Блокпакеты предприятий «Южный Кузбасс» и «Якутуголь»
Трубная металлургическая компания «Уралхим»	Контрольный пакет предприятия «Воскресенские минеральные удобрения»	–	–	Блокпакеты Трубной металлургической компании и Волжского трубного завода

платиться по кредитам государственных банков. К рассматриваемым активам относятся пока неразрабатываемые месторождения, незавершенные объекты недвижимости и строительные проекты, торговая недвижимость, а также пакеты акций двух девелоперских компаний, одного судостроительного завода и 49% венгерской авиакомпании Malev. Все они сейчас неликвидны и в обозримый период вряд ли будут приносить собственникам доход.

Вместе с тем с осени 2008 года возросла сумма активов, заложенных интегрированными бизнес-структурами под кредиты четырех государственных банков – Сбербанк, ВТБ, ВЭБ и Газпромбанк. Список залогов, ставших широкоизвестными, приведен в табл. 4. Таким образом, интегрированный рост бизнес-структур должен обеспечивать компаниям не только эффективность, но и стратегическую устойчивость.

По мнению ряда ученых, в частности Т. Коно [1], в современных условиях важным фактором стратегической устойчивости фирмы является синхронизация производственных процессов на всех уровнях и синхронизация процессов разработки, производства и реализации готовой продукции. Таким образом, для достижения наибольшей стратегической устойчивости необходима симметричная вертикальная интеграция, получившая в настоящее время наибольшее распространение. Симметричная интеграция объединяет как поставщиков с главным производством, так и потребителей (см. рисунок).

Выбор стратегии вертикальной интеграции для обеспечения устойчивого функционирования будет зависеть от стадии развития отрасли, к которой относится фирма. Если отрасль только зарождается, то для достижения большей стратегической устойчивости компания может выбрать стратегии лидерства по издержкам, широкой дифференциации, оптимальных издержек, сфокусированных низких издержек или сфокусированной дифференциации. Когда отрасль находится на стадии зрелости, то пригодятся следующие стратегии: сокращение параметрического ряда, выход на международные рынки, акцент на модернизацию производственного процесса, активизация продаж существующим потребителям, приобретение фирм-конкурентов по низкой цене, концентрация внимания на снижении издержек. Если отрасль переживает стагнацию или спад, тогда предприятие может выбрать следующие стратегии достижения устойчивости развития: ориентация на стратегию фокусирования путем выявления, создания и разработки растущих рыночных сегментов, ориентацию на дифференциацию на основе улучшения качества и инноваций,

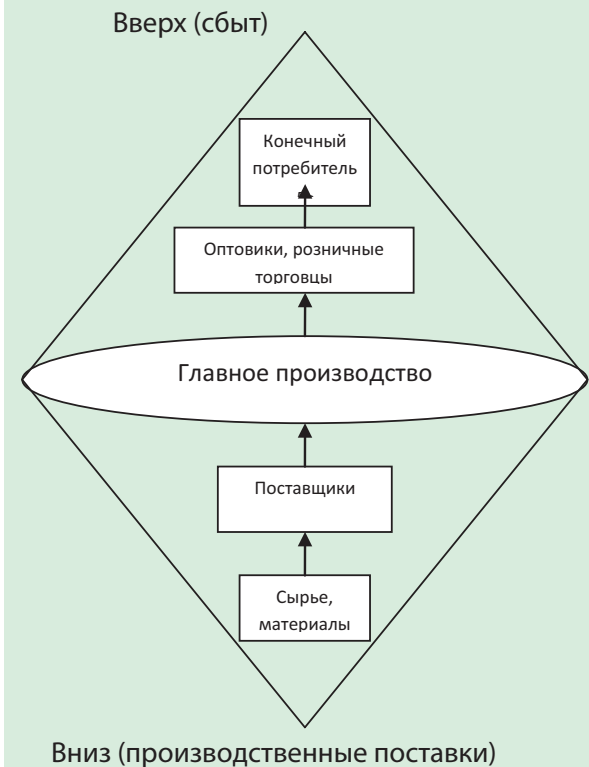
налаживание стабильной и интенсивной работы, чтобы снизить уровень издержек.

Усилия по модернизации производства в плане обеспечения устойчивости функционирования могут обеспечить четырехкратную отдачу: более низкие издержки, улучшенный контроль качества, большие возможности для производства разнообразных модификаций продукции и сокращения сроков между разработкой товара и его выводом на рынок. Модернизация производственного процесса может затронуть механизацию высокозатратных видов работ, переоборудование производственных линий в целях повышения производительности труда, создание самоуправляемых рабочих команд, реинжиниринг производственной части создания цепочки ценностей, использование современных технологий.

По мнению Т. Коно, «углубление вертикальной интеграции стимулирует научно-технический прогресс, точнее, его проявление в отдельных отраслях промышленности. Например, ужесточившиеся требования в области стандартизации и качества приводят к стремлению корпораций поставить под свой контроль все эти этапы разработки, производства, сбыта и технического обслуживания своей продукции, в том числе материалов, частей компонентов» [1]. Таким образом, улучшенное качество или товарные новшества могут оживить спрос путем создания новых растущих сегментов или путем завоевания большего доверия у покупателей. Удачное новшество открывает путь для неценовой конкуренции. Диверсификация за счет успешной инновации дает еще одно преимущество в плане стратегической устойчивости: в течение определенного периода другим фирмам будет сложно и дорого самим обеспечить такое же нововведение.

Другое важное направление увеличения гибкости и эффективности вертикально интегрированных структур – преодоление изоляции под-

Симметричная вертикальная интеграция



разделений компании от рыночной среды путем предоставления управляющим этих подразделений определенной свободы выбора между рыночной сделкой и внутрифирменной операцией.

Широкое распространение получает частичная интеграция: часть продукции, используемой компанией, закупается на рынке, а остальная производится на собственных предприятиях. Частичная интеграция позволяет фирме сопоставлять свою продукцию с предложением конкурентов в отношении качества и величины издержек производств. Это важно как для оценки эффективности своих подразделений, так и для заключения контрактов с независимыми компаниями.

При частичной интеграции основным принципом формирования интегрированных структур является объединение научно-производственного, финансового и коммерческого потенциалов: каждая хозяйственная единица занимается только той деятельностью, которая приносит ей максимальную прибыль, сотрудничая с остальными членами группы на взаимовыгодных условиях, а группа в целом выигрывает за счет мобилизации капиталов и специализации участников объединения.

Наиболее устойчивой формой интеграции будет модуляризация интегрированного комплекса – построение интегрированного комплекса вдоль технологической цепочки, в который в качестве основных модулей входят головная сборочная компания, мега-поставщики, поставщики первого эшелона, поставщики второго эшелона, поставщики третьего эшелона, эшелон послепродажного обслуживания потребителей. Модуляризация компании по технологической цепочке дает конкурентные преимущества и стратегическую устойчивость интегрированных бизнес-структур за счет сокращения числа поставщиков частей и компонентов непосредственно головной сборочной компании, при этом управление многочисленными поставщиками значительно упрощается, а расходы на логистику сокращаются, появление в сети сборочных компаний – субподрядчиков позволяет сократить расстояния между производителями частей и такими промежуточными сборщиками. Это дает возможность использовать передовые методы организации вертикального

производства, например «точно в срок». Создание промежуточных сборок модулей, приближенных к местным рынкам сбыта, содействует лучшему пониманию особенностей этих рынков (если речь идет о продаже автомобилей, то особенностями являются состояние дорог, климат, вкусовые предпочтения покупателей и т. п.) и облегченной адаптации конечного изделия к ним.

Модуляризация позволяет филиалам в какой-то мере дистанцироваться от основной производственной вертикали. Она предполагает не только определенную свободу филиала в проектировании того или иного модуля, но и возможность привлечения многих субподрядчиков на контрактной основе. Вокруг таких филиалов образуется относительно устойчивая сеть контрактных или полузависимых поставщиков частей. В результате на разных «этажах» основной технологической вертикали образуются местные производственные сети, состоящие из весьма плотно скооперированных субпоставщиков отдельных частей и компонентов будущего конечного продукта. В такие центры производственного кооперирования входят как принадлежащие данной интегрированной бизнес-структуре компании, так и юридически независимые фирмы.

Таким образом, фактором стратегической устойчивости интегрированных бизнес-структур является такое построение интегрированных комплексов в промышленности, при котором обеспечивается симметричная вертикальная интеграция как поставщиков с главным производством, так и потребителей, то есть связанная диверсификация вдоль технологической цепочки. Другим важным направлением усиления гибкости и повышения эффективности и устойчивости диверсифицированных интегрированных комплексов является частичная интеграция – часть продукции, используемая компанией, закупается на рынке, а остальная производится на собственных предприятиях – и модуляризация интегрированного комплекса.

В целом устойчивое развитие интегрированных бизнес-структур повысит конкурентоспособность экономики России, а следовательно, будет решена задача модернизации российской промышленности.

Список литературы

1. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987. 383 с.
2. Мальгинов Г. Н., Радыгин А. Д. Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование/Консорциум по вопросам приклад. экон. исслед., Канад. агентство по междунар. развитию [и др.]. М.: ИЭПП, 2007. 636 с.
3. Проблемы развития рыночной экономики/Под ред. член.-корр. РАН В. А. Цветкова. М.: ЦЭМИ РАН, 2011. 280 с.
4. Российский статистический ежегодник – 2010 г. // Федеральная служба государственной статистики: Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm.