

УДК 330.1/338.4

В. Ф. Шукалович,
к. е. н., доцент кафедри аналізу і статистики, докторант,
Житомирський національний агроекологічний університет

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В АГРОБІЗНЕСІ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТЬ ТА АНАЛІЗ БАЗОВИХ ТЕОРІЙ

V. Shukalovych,
Phd. Economics, Zhytomyr National Agroecological University, Zhytomyr

VERTICAL INTEGRATION IN AGRIBUSINESS: CATEGORIES IDENTIFICATION AND BASIC THEORIES ANALYSIS

Ідентифіковано основні поняття організації економічних відносин у межах вертикальних ринків, наведені сильні та слабкі сторони їх застосування. Відокремлено поняття "вертикальна інтеграція" від інших стратегій координації взаємовідносин, що мають місце в практиці агробізнесу. Встановлено потенційні можливості базових економічних теорій щодо надання оцінки доцільності здійснення вертикальної інтеграції.

Key categories of organizing the economic interactions on vertical markets are identified; strong and weak sides of their use are cited. The category "vertical integration" is abstracted from other vertical coordination strategies definitions which take place in agribusiness practice. Potential of basic economic theories as for estimating the expediency of vertical integration implementation is defined.

Ключові слова: агробізнес, економічні відносини, трансакції, вертикальна інтеграція, координація, інституціональна теорія.

Key words: agribusiness, economic relation, transactions, vertical integration, coordination, institutional theory.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Практика функціонування сільського господарства в Україні ставить чимало питань перед науковцями та розкриває чимало проблем, що важко знаходять своє пояснення з погляду існуючих економічних теорій та традиційних методів дослідження економічних явищ. Насамперед, це стосується виникнення таких явищ, як злиття та поглинання в агробізнесі, пов'язані з цим процеси лобювання фінансової допомоги, розподілу квот на імпорт продукції, субсидій. Це призводить до формування атипових для розуміння ситуацій у сфері економічних відносин, що ускладнює проведення об'єктивного аналізу та відповідного формування необ'єктивних висновків як у розрізі окремих підприємств, так і ринку.

Сільське господарство та агробізнес загалом залишилися поза увагою традиційних методологічних підходів до дослідження вертикальної інтеграції. Якщо такі галузі національної економіки, як паливно-енергетичний комплекс, машинобудування мають цілий ряд емпіричних досліджень з використанням сучасних методологічних конструкцій, то в агробізнесі

не існує чіткої ідентифікації процесу вертикальної інтеграції, що потребує ідентифікації ключових понять та аналізу базових теорій на предмет їх включення в подібні дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Вітчизняні дослідження процесів вертикальної інтеграції є досить широкими, однак стосуються в основному агропромислової інтеграції та висвітлені в працях Пархомця М.К. [9], Молдаван Л.В. [7], Маліка М.Й. [6], Коденської М.О. [3]. Це зумовлено поширеним теоретичним фундаментом вітчизняної наукової школи, що розглядає економічний процес в АПК з точки зору діяльності трьох його сфер: промислової (постачає ресурси для сільськогосподарського виробництва), безпосередньо сільськогосподарського виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. При цьому робиться акцент на виключно позитивних сторонах інтеграції цих сфер, яка підвищує ефективність їх діяльності. Праці Нестерчук Ю.О. [8], Макаренко П.М. [5], Сави А.П. [10], Гудзь О.Є. [2], Л.Л. Куц [4], В.Л. Валентинова [1] дещо поглиблюють та розширюють сферу

розуміння цього поняття, однак в окремих питаннях входять в суперечність з фундаментальними іноземними науковими школами.

Щодо зарубіжної методології, то вона розглядає поняття вертикальної інтеграції більш деталізовано на основі узагальнення праць представників нової інституціональної та неокласичних теорій [11, 12, 15, 17, 18]. Зокрема у власних емпіричних дослідженнях вони чітко розмежовують вертикальну інтеграцію та інші форми вертикальної координації: відносини на спотовому ринку, специфіковані контракти, альянси на основі

регулювання взаємовідносин, альянси на основі розподілу прав власності. Окрім того, зазначається, що вертикальна інтеграція об'єднує в собі різні ланки формування продукції. При цьому ланка як об'єкт інтеграції ідентифікується з точки зору формування доданої вартості та наявності ринку для продукції, що виробляється в її межах. Відтак це дає можливість співвідносити агропромислому інтеграцію та вертикальну інтеграцію в агробізнесі як часткове і загальне. Тому в даному контексті, процес дослідження вертикальної інтеграції в агробізнесі потребує деталізації фундаментальних методологічних підходів щодо самого процесу та вивчення потенціалу існуючих теорій щодо оцінки доцільності її здійснення.

МЕТА СТАТТІ

Ідентифікувати сферу застосування категорії "вертикальна інтеграція" в сфері агробізнесу, узагальнити існуючі теоретичні підходи до методології вертикальної інтеграції, розкрити потенціал базових інституціональних теорій щодо оцінки доцільності застосування вертикальної інтеграції.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Узагальнення наявних підходів дозволило сформулювати ряд понять, якими доцільно оперувати в процесі дослідження вертикальної інтеграції в агробізнесі задля запобігання теоретичним колізіям: спотовий ринок, специфікаційний контракт, альянс на основі регулю-

Таблиця 1. Поняття в межах множини стратегій вертикальної координації

Поняття	Визначення	Приклад
Спотовий ринок (Spot market)	Інтенсивність координації низька. Сторони здійснюють пошук прийнятної ціни та приймають рішення "так" або "ні" для здійснення транзакції	Виробник кукурудзи, який звертається до кількох зернових елеваторів для того щоб визначити поточну ціну зберігання продукції та віддає перевагу найкращій пропозиції
Специфікаційний контракт (Specification contract)	Інтенсивність координації помірно низька. Контракти базуються на юридично визначених специфічних умовах обміну	Виробник картоплі, який підписує виробничий контракт з переробним підприємством, в якому специфіковано якість та кількість картоплі, визначено час доставки
Альянс на основі регулювання відносин (Relation-Based Alliance)	Інтенсивність координації середня. Взаємовідносини ґрунтуються на розподілі ризиків та вигід виходячи з обопільно визначених цілей	Відносини "підприємство роздрібною мережі-виробник продукції", де перше дає згоду на можливість доступу до внутрішньої інформації про обсяги продажу та запаси
Альянси на основі розподілу прав власності (Equity-Based Alliance)	Інтенсивність координації помірно висока	Сільськогосподарські кооперативи, приватні компанії у формі спільних підприємств, товариств
Вертикальна інтеграція (Vertical Integration)	Висока інтенсивність координації	Компанія, що координує частково або повністю процес виробництва курятини - від генетики до продовольчої полиці

Джерело: удосконалено на основі [17].

вання відносин, альянс на основі розподілу прав власності та вертикальна інтеграція (табл. 1).

Спотовий ринок — це поняття, яке характеризує взаємовідносини купівлі-продажу між незалежними один від одного покупцем та продавцем. Відповідно з цим пов'язані сильні та слабкі сторони даної форми організації відносин. Зокрема сільськогосподарське підприємство виробник кукурудзи матиме значно більші вигоди від процесу зберігання власної продукції порівняно із будівництвом власних зберігаючих потужностей, в разі якщо доступні йому елеватори конкуруватимуть між собою, а на ринку послуг зі зберігання продукції будуть відсутніми ознаки монополізації. Напроти, при монополізації ринку та відповідними наслідками для нього в плані збільшення ціни за зберігання привабливість механізму спотового ринку буде знижуватись.

Специфікаційний контракт характеризує транзакції між покупцем і продавцем, що оформлено у вигляді юридичного документу та має визначені (специфіковані, деталізовані) параметри обміну. В даному контексті переробник картоплі, задля мінімізації ризиків, що може нести спотовий ринок та технологічні параметри сировини, буде схильний до укладання специфікаційних контрактів з сільськогосподарським виробником. Дана схильність посилюватиметься цілим рядом зовнішніх та внутрішніх факторів: погодними умовами, очікуваними обсягами виробництва картоплі, наявністю

конкуруючих підприємств, обсягом власних потужностей із зберігання картоплі, особливостями технологічного обладнання та ін. Відповідно при критичному значенні цих факторів переробне підприємство буде схильним до більшої деталізації контракту в переговорному процесі, що однак не гарантує ще згоду виробника картоплі. В таких умовах останній може використати інструмент "hold-up" переговорів для покращення ціни закупівлі та інших преференцій¹, що є аргументом слабкої сторони такої форми відносин.

Багато в чому вказані слабкі сторони можуть бути нейтралізовані за допомогою формування альянсу з регулювання відносин. У такому контексті ступінь регулювання взаємовідносин може мати різну глибину та стосуватися *ex post* контролю за дотриманням специфікаційних контрактів, що передбачає доступ до внутрішньої інформації підприємства. Цей механізм відносин юридично може бути оформлений угодою про співробітництво. Типовим прикладом є укладання договору між постачальником продуктів харчування та роздрібною мережею щодо моніторингу запасів продуктів на складах останньої. В даному випадку він може бути більш деталізований та поширений в сторону можливості моніторингу цін, прибутків від реалізації продукції іншим ритейлорам та ін. Фактично, альянс оснований на регулюванні відносин відкриває завісу інформаційного простору покупця і продавця відносно один одного.

Альянс (об'єднання) на основі розподілу прав власності має вищий ступінь вертикальної координації між контрагентами та знаходить свій прояв у формуванні спільних підприємств, товариств з обмеженою відповідальністю, кооперативів. Така організація дозволяє усунути ризики проявів незалежності у прийнятті рішень у межах альянсу на основі регулювання взаємовідносин та в достроковому періоді матеріалізуватись у розірвання договорів про співробітництво та інші опортуністичні дії.

Вертикальна інтеграція є механізмом, що забезпечує максимальний рівень координації між ланками ланцюга формування вартості через формування єдиного центра управління і контролю за трансакціями та господарською діяльністю. Серед можливих способів здійснен-

ня такої інтеграції — створення управляючих компаній, поглинання, злиття компаній, які знаходяться в ланцюгу формування продукції. Саме такий механізм практично повністю усуває ризики взаємовідносин незалежних суб'єктів господарської діяльності, відкриває шлях до розподілу ренти на "вищих" та "нижчих" рівнях даного ланцюга.

Більшість наукової літератури, що стосується вертикальної інтеграції та емпіричного застосування методологій дослідження, в основному фокусуються на неефективності ринкових механізмів, натомість вони рідко розглядають сильні та слабкі сторони внутрішньої організації трансакції (вертикальної інтеграції). Відповідно у вітчизняній науковій думці сформувались стереотипи щодо вертикальної інтеграції як важливого інструменту підвищення ефективності діяльності підприємств, що є недостатньо вірним. Причини криються саме в методичних підходах до оцінки функціонування вертикальних інтеграційних структур, що повинні ґрунтуватись не лише на оцінці додаткових вигід, що досить часто позиціонується як головний аргумент вертикальної інтеграції, але й на постійній оцінці втрат, що в значній своїй мірі носять прихований характер та мають відтінок альтернативності.

Насправді, причини таких методичних колізій за визнанням Р. Гіббонса криються в певній плутанині щодо спільних і відмінних методологічних імперативів теорії трансакційних витрат О. Уільямсона, Б. Клейна та теорії прав власності або прав контролю С. Гросмана, О. Харта і Дж. Мора [14]. Перша з теорій наголошує (формально) на *ex post* адаптації до проблем пов'язаних із торгом щодо параметрів трансакції та післядоговірної поведінки і показує їх у взаємозв'язку із мотивами до *ex ante*² інвестування. В свою чергу друга з теорій має методологічним підґрунтям імператив, що *ex post*³ торги щодо параметрів трансакції є ефективними (справедливими) і розглядає вплив параметрів *ex post* розподілу ренти вертикального інтеграційного об'єднання на *ex ante* інвестування.

У будь-якому разі обидві теорії розглядають інвестиції в специфічні активи⁴ як ключовий елемент досліджень вертикальної інтеграції. Як свідчить аналіз вітчизняних та інозем-

¹ Hold-up проблема — проблема організації взаємовідносин продавця і покупця пов'язана із більшою переговорною силою однієї із сторін. Переговорна сила залежить від рівня інформованості сторін про ринкові умови, технологічні та фінансові параметри контрагента.

² *Ex ante* — фраза характеризує явище, яке відбувається до певної економічної події та пов'язане з нею.

³ *Ex post* — фраза характеризує явище, що відбувається після певної економічної події та пов'язане з нею.

⁴ Специфічність активів — це ступінь перевищення цінності інвестування в активи, здійсненого для підтримки економічного обміну над цінністю його альтернативного використання.

них емпіричних досліджень, усі вони розглядають в більшій мірі взаємозалежність варіацій вартості управлінської структури та значень специфічності активів, ніж значення витрат на ex post адаптацію, коливання обсягів виробництва продукції, витрат на забезпечення внутрішньої організації трансакцій.

У такому контексті застосування методології управління операціями обміну (трансакціями) потребує одночасно як оцінки вартості координаційних механізмів ринку, так і вартості внутрішньофірмової організації трансакцій в межах вертикально інтегрованої структури. Фактично ситуація із науковими дослідженнями в напрямі вироблення уніфікованої методологічної платформи щодо оцінки вказаних двох альтернативних варіантів організації обміну, не змінилася від 1971 року, коли О. Уільямсон зазначив, що: "Повне обґрунтування вертикальної інтеграції можливе лише при всебічній та еквівалентній оцінці як слабких, так і сильних сторін внутрішньої організації трансакцій" [18, с. 113].

Подібну інертність наукової думки, насамперед в емпіричній площині, слід пов'язувати із правом бізнесової таємниці, що передбачає розгляд ключових для економічної безпеки підприємств параметрів, які є суттєвішими, аніж скажімо розмір активів чи розміри чистого прибутку.

У разі застосування традиційних методологічних підходів для аналізу мотивів до вертикальної інтеграції із врахуванням рівня ринкової влади та інших недосконалостей ринку зазначених в праці Ж. Тироля, вертикально інтегровані фірми моделюються як безкоштовний процес, що має цільову функцію $F = \max [v - C(I) - I]$ (де v — вигоди від здійснення інтеграційних дій; $C(I)$ — витрати на здійснення інтеграційних дій; I — специфічні інвестиції) [11].

Відповідно до неї вертикально інтегрована фірма має мотив до максимізації сумарних доходів від операцій обміну (трансакцій) та не враховує будь-які витрати на рух продукції в межах цілісної організації. Ризики укладання контрактів в даній моделі не враховуються, оскільки вона ігнорує особливості поведінки економічного агента, який може торгуватися щодо параметрів розподілу ex post квазі ренти (доходу від реалізації продукції наступним покупцям). Тобто вважається, що частки ex post квазі ренти сторін враховані в цільовій функції вертикально інтегрованої фірми (F), а трансакції між фірмами суб'єктами інтеграції є ефективними та безкоштовними. Цей підхід превалює

в більшості вітчизняних досліджень, що дозволяє більшості з них стверджувати про виключну ефективність процесу вертикальної інтеграції. Насправді, цей процес не є безкоштовним і підприємство може нести додаткові витрати та мати втрати ex post пов'язані зі збільшенням витрат на управління (адміністративні витрати) та втратами від коливання ринкових цін в майбутньому.

Як справедливо зазначав Р. Коуз, цей методологічний підхід завжди буде пов'язаний або із надзвичайно ефективними властивостями вертикально інтегрованої фірми або справедливим розподілом [12, с. 387]. Це в умовах ринкової економіки виглядає досить евристично та ставить логічне запитання: чому не всі види економічної діяльності здійснюються у спосіб вертикальної інтеграції? Причина цьому — ігнорування унікальних особливостей внутрішньої організації, загальних витрат на розподіл ресурсів та втрат, що знаходять відображення у зміні адміністративних, загальновиробничих витрат, оборотного капіталу.

Інший методологічний підхід до вивчення та пояснення явища вертикальної інтеграції ключову роль відводить правам на володіння матеріальними та нематеріальними активами [14]. Відповідно до використовуваного методологічного інструментарію інститут спільної власності на специфічні інвестиції (активи) дає власнику часткове право використовувати активи доти, доки це дозволяє його цільова функція. Тому, при виникненні проблем переговорного процесу між менеджерами в межах вертикально інтегрованої фірми, виробляється система чітких правил для їх завершення, що є наслідком участі в капіталі підприємства його підрозділів. Відтак, спільне володіння активами і права контролю, разом із зміною параметрів їх розподілу між власниками в межах фірми веде, на думку О. Харта, Дж. Мора, С. Гроссмана, до найкращого розподілу ренти.

Тобто після здійснення специфічних інвестицій, права власності на них є критерієм розподілу прав контролю між сторонами, які здійснили ці інвестиції. Тоді співвласник має вплив через процедури прийняття ex post збутових рішень та механізм внутрішніх цін на ефективність розподілу ренти в межах фірми. На власне переконання, такий підхід не розглядає інші, окрім права власності, зміни в мотивах та поведінкових інститутах сторін після того, як відносини перейшли в стадію внутрішньоорганізаційних.

Іншими словами, інструментарій теорії прав власності можливо повністю застосовувати

лише для вивчення процесів формування вертикальної інтеграції, однак методологічна база цього підходу не є повною для вивчення явищ функціонування вертикально інтегрованих підприємств. Адже цільова функція, мотиви і інформація про структуру розподілу грошової маси, яку мають менеджери знаходячись у середині підприємства, є абсолютно відмінними від тих, якими вони б володіли працюючи на окремих підприємствах. Тобто мотиви та можливості менеджерів у межах фірми використовувати наявні специфічні інвестиції задля своєрідного "грабунку" (не еквівалентного розподілу ренти) іншого вертикально інтегрованого підрозділу компанії є іншими, аніж ті, що мали б місце при управлінні двома незалежними фірмами.

Це саме стосується обігу інформації та виконання роботи найманими працівниками. Останні в межах єдиного вертикально інтегрованого підприємства мають інші мотиви та обов'язки щодо розкриття істинної інформації для топ-менеджменту підприємства, аніж працівники окремих підприємств-контрагентів. Це, відповідно, зумовлює втрати для підприємства, що пов'язані із неправильними управлінськими рішеннями та матеріалізуються в зниженні обсягів обігових коштів, зниженні прибутковості. Тому, в інтересах власників прав на активи, виникає потреба в аудиті вертикально інтегрованих підрозділів, що безповоротно веде до додаткових витрат організації.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження ідентифіковано основні поняття в континуумі вертикальної координації взаємовідносин та визначено їх сильні та слабкі сторони. Розглядаючи вертикальну інтеграцію в агробізнесі як велику динамічну систему та одну із стратегій вертикальної координації господарюючих суб'єктів, зазначимо: вона є крайнім механізмом, до якого звертаються у випадку надзвичайно високих ймовірностей недотримання умов взаємовідносин, що виявляється у формуванні високих трансакційних витрат. Це слід пояснювати тим, що механізми децентралізованого конкурентного ринку мають вищі адаптивні характеристики порівняно з більш інертною внутрішньо-фірмовою організацією трансакцій. Таким чином, вертикально інтегровані організації будучи в короткостроковому періоді найкращим економічним механізмом щодо усунення різного роду вад взаємовідносин, у довгостроковому — потребують отримання, обробки і використання зовнішньої інформації щодо цін, витрат, якості продукції та змін технології задля

оцінки ефективності обраної стратегії. Відтак уартість вертикальної інтеграції складається не лише з ex ante інвестицій, а містить в собі додаткові ex post витрати направлені на моніторинг зовнішнього середовища та аудит оптимальності внутрішніх трансакцій.

Література:

1. Валентинов В.Л. Вертикальна координація як фактор розвитку міжгалузевих відносин в АПК // Економіка АПК — 2003. — №6. — С. 26.
2. Гудзь О.Є. Розвиток інтеграційних відносин в аграрній сфері України: виклики та перспективи [Електронний ресурс] / П.М. Макаренко. — Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3_1/008.pdf
3. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності / М.Ю. Коденська // Економіка АПК. — 2006. — № 6. — С. 24—31.
4. Куц Л.Л. Форми і ступені вертикальної інтеграції підприємств / Л.Л. Куц // Інноваційна економіка. — 2012. — № 5. — С. 42—46.
5. Макаренко П.М. Інтеграція як фактор підвищення економічної ефективності сільського господарства [Електронний ресурс] / П.М. Макаренко // Вісник Полтавської державної академії. — Режим доступу: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3.../350_Content.pdf
6. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперацій та інтеграційних відносин в АПК // М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. — 2010. — № 3. — С. 3—14.
7. Молдаван Л.В. До питання інтеграції сільськогосподарських товаровиробників, підприємств АПК, споживчих товариств та їх спілок у кооперативні структури / Л.В. Молдаван // Мясной бизнес. — 2005. — № 2. — 68—69 с.
8. Нестерчук Ю.О. Вертикальна інтеграція у системі стратегічних цілей аграрної політики держави / Ю.О. Нестерчук // Актуальні проблеми економіки АПК: колективна монографія / за ред. Д.К. Семенди, О.І. Здоровцова. — Умань: Видавець "Сочінський". — 2009. — С. 75—135.
9. Пархомиць М.К. Напрями розвитку кооперацій та інтеграцій у аграрній сфері АПК / М.К. Пархомиць // Таврійський науковий вісник. — 2007. — Вип. 51. — С. 34—37.
10. Сава А.П. Проблеми створення і розвитку інтегрованих формувань в агропромисловому комплексі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2009_4/17.pdf

11. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. В 2 т. / Ж. Тироль. — СПб: Экономическая школа, 2000, Т. 1. — 334 с.

12. Coase R. The Nature of the Firm/R. Coase/ / *Economica* — 1937. — №4. — P. 386—405.

13. Gibbons R. Four Formal (izable) Theories of the Firm / R. Gibbons// MIT Department of Economics Working Paper # 04-34, 16 September, 2004. — 62 p.

14. Grossman S. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S. Grossman S., O. Hart // *Journal of Political Economy*. — 1986. — № 94. — P. 691—719.

15. Hart O. Property Rights and the Nature of the Firm/ Hart O. and John Moore// *Journal of Political Economy*. — 1990. — № 98. — P. 1119—1158.

16. Klein B. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process/ B. Klein, R. Crawford and A. Alchian// *Journal of Law and Economics*. — 1974. — № 21. — P. 297—326.

17. Peterson C. Strategic choice along the vertical coordination continuum / Peterson C., Wysocki A., Harsh S. // *International Food and Agribusiness Management Review*. — 2001. — № 4. — P. 149—166.

18. Williamson O. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations / O. Williamson// *American Economic Review*. — 1971. — № 61. — P. 112—123.

19. Williamson O. The Mechanisms of Governance / Oliver E. Williamson. New York: Oxford University Press. — 1996. — 448 p.

References:

1. Valentynov, V.L. (2003), "Vertical coordination as a factor of inter-brunch relationship in Agro-industrial Complex", *Economica APK*, vol.6, pp. 26—31.

2. Gudz, O.Y. Stepasyuk O.S. (2011), "Developing an integration relationship in agrarian area in Ukraine: challenges and perspectives", *Visnyk Poltavskoyi derzhavnoyi agrarnoyi akademiyi*, [On-line], available at: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3_1/008.pdf

3. Kodenska, M. Y. (2006) "Integration as a factor of investment activation", *Economica APK*, vol. 6, pp. 24—31.

4. Kuts, L.L. (2012), "Forms and grades of vertical integration of enterprises", *Innovatsiyina ekonomika*, vol.5, p. 42—46.

5. Makarenko, P.M. (2011), "Integration as a factor of economical efficiency of agriculture", *Visnyk Poltavskoyi derzhavnoyi agrarnoyi akademiyi*, [On-line] available at: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3.../350_Content.pdf

6. Malik, M.Y. Luzan, Y.Y. (2010), "Problem areas of developing the cooperation and integration in APK", *Economica APK*, vol. 3, pp. 3—14.

7. Moldavan, L.V. (2005), "To the question of integrating agriculture product producers, APK enterprises and their alliances into a cooperative structures", *Meat business*, vol. 2, pp. 68—69.

8. Nesterchuk, Y. (2009), "Vertical integration in the system of strategic aims of agrarian policy of Ukraine", *Actual issues of APK economics* (edited by Semenda, D. Zdorovtsov, O.), pp. 75—135, Sochinskyi, Uman, Ukraine

9. Parkhomets, M.K. (2007), "The ways of integration and cooperation developing in agrarian area of APK", *Tavriyskyi naukovyi visnyk*, vol. 51, pp. 34—37.

10. Sava, A.P. (2009), "The issues of creating and developing the integration formations in agriculture and food complex", *Innovatsiyina ekonomika*, [On-line], available at: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2009_4/17.pdf (Accessed 5 December 2013)

11. Tirol, J. (2000), *Rynki i rynochnaya vlast: teoriya organizatsiyi promyshlyennosti* [Markets and market power: theory of industrial organization], St. Petersburg, *Ekonomicheskaya shkola*, Russia

12. Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol.4., pp. 386—405.

13. Gibbons, R. (2004), "Four Formal (izable) Theories of the Firm", MIT Department of Economics Working Paper 04-34, 16 September, 2004, 62 p.

14. Grossman, S. Hart, O. (1986) "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 691—719.

15. Hart, O. Moore, J. (1990) "Property Rights and the Nature of the Firm", *Journal of Political Economy*, vol. 98, p. 1119—1158

16. Klein, B. Crawford, R. and A. Alchian. (1974) "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, vol 21, pp. 297—326.

17. Peterson, C. Wysocki, A. and Harsh, S. (2001) "Strategic choice along the vertical coordination continuum", *International Food and Agribusiness Management Review*, vol.4, pp.149—166.

18. Williamson, O. (1971) "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", *American Economic Review*, vol.61, pp. 112—123.

19. Williamson, O. (1996) "The Mechanisms of Governance", New York: Oxford University Press, 448 p.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2013 р.