



**Економіка сільського  
господарства**



**Гуторов А.О.**

*аспірант Харківського національного аграрного університету  
ім. В.В.Докучаєва*

**ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІ СТРУКТУРИ  
У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ЕКОНОМІЧНІ  
ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ**

*Досліджено економічні принципи побудови та закономірностей розвитку вертикально інтегрованих формувань у сільському господарстві України за допомогою методів аналізу, синтезу, узагальнення та систематизації.*

Масштабні зміни в економіці та агропромисловому комплексі України за останні роки суттєво вплинули на організаційно-правові форми сільгосп-підприємств, створили нові умови організації сільськогосподарського виробництва та управління ним. Після прийняття Указу Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" (від 03.12.1999 р. № 1529/99) в аграрній сфері значно посилилися інтеграційні процеси, унаслідок чого великі промислові підприємства з вітчизняним та іноземним капіталом почали проявляти інтерес до галузі сільського господарства як у вигляді інвесторів, так і самостійних засновників агробізнесу. У результаті таких процесів утворилися надвеликі аграрні компанії, які прагнуть монополізувати аграрний ринок і досягти конкурентних переваг за рахунок диверсифікації бізнесу та вертикальної агропромислової інтеграції.

Окремі аспекти процесу розвитку вертикально інтегрованих структур у сільському господарстві вивчали багато вітчизняних учених, зокрема, питанням переваг вертикальної інтеграції присвятили свої праці І.Лукінов, О.Онищенко, П.Саблук, В.Месель-Веселяк, В.Андрійчук, М.Кропивко, М.Коденська, В.Бойко, О.Крисальний та інші. Проблеми розвитку агрохолдингів досліджували В.Гесць, О.Бородіна, І.Крючкова, С.Дем'яненко, О.Єранкін, О.Садовник, О.Ліссітса. Серед зарубіжних учених слід звернути увагу на праці Є.Серової, І.Мінакова, І.Ушачова, Ю.Яковця, І.Храмової, С.Губанова, Т.Келлера, Г.Хокмана та інших.



Дослідження згаданих учених розкривають лише окремі сторони господарської діяльності великих агропромислових підприємств, акцентуючи увагу переважно на проблемах надконцентрації земельних ресурсів, проте принципи їх побудови та механізми діяльності залишаються не до кінця вивченими і потребують подальших досліджень, обґрунтування та узагальнення економічних принципів побудови та закономірностей розвитку вертикально інтегрованих підприємств у сільському господарстві, спрямованих на забезпечення соціально-економічної ефективності виробництва.

Прогресивний розвиток сільського господарства неможливий без поглиблення спеціалізації й посилення концентрації сільгоспвиробництва, а його індустріалізація та інноваційний розвиток є визначальними передумовами встановлення міжгосподарських кооперативних зв'язків та інтеграції. За умов подальшої спеціалізації та концентрації сільгоспвиробництва, тобто масового випуску великої кількості однорідної сільгосппродукції, яка є переважно сировиною для подальшої переробки, виникає потреба у чіткій регламентації господарських взаємовідносин між сільськогосподарськими, зберігальними, переробними, транспортними підприємствами та мережею збуту готової продукції. На початкових стадіях це вирішується за допомогою встановлення міжгосподарських договірних зв'язків (*горизонтальна інтеграція*), у подальшому – шляхом створення єдиної інтегрованої структури, яка забезпечує замкнутий цикл виробництва (*вертикальна інтеграція*). Отже, під вертикальною інтеграцією розуміють розвиток міжгалузевих зв'язків, співпрацю сільськогосподарських, промислових та інших підприємств АПК, які технологічно пов'язані між собою єдиним процесом виробництва сільськогосподарської сировини, її промислової переробки та реалізації готової продукції [1, с. 29].

У господарській практиці вертикальна інтеграція може здійснюватися у формах виробничої контрактизації та інтеграції власності. За виробничої контрактизації підприємство-інтегратор укладає довгострокові угоди з сільгосптоваровиробниками або дилерами, які закупають сільгосппродукцію у безпосередніх виробників. У такому випадку контрактанти втрачають повну самостійність у регулюванні виробничого процесу, оскільки обсяги партій та час поставки зазначаються в контракті. Вертикальна інтеграція власності або корпоративна інтеграція має місце тоді, коли фірма-інтегратор володіє певною частиною активів інтегрованого підприємства та впливає на його господарську і фінансову діяльність [2, с. 120–121].

Слід зазначити, що процеси глобалізації створюють третій вид агропромислової інтеграції – конгломеративний. Цей тип інтегративних зв'язків є характерним для транснаціональних корпорацій та компаній, не споріднених із сільгоспвиробництвом за основними видами діяльності [3, с. 5].

В аграрному секторі економіки України вертикально інтегровані компанії розвиваються переважно у конгломеративних формах, які юридично оформлені у вигляді різних об'єднань господарських підприємств. Найбільш поширеною організаційно-правовою формою є холдингова компанія.

Згідно з Законом України "Про холдингові компанії в Україні" холдинговою компанією є акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств [4]. Загальна організаційна схема агропромислового підприємства холдингового типу наведена на рисунку.

Як видно з наведеної схеми, вертикально інтегровані конгломеративні підприємства холдингового типу можуть органічно поєднувати в собі більшість видів економічної діяльності, що дозволяє їм практично реалізовувати розширену модель кругообігу капіталу в умовах товарно-грошових відносин:  $G - T - G' - T'' - G''$ , де  $G$  – гроші,  $T$  – товар.



**Рисунок. Організаційна схема побудови вертикально інтегрованого підприємства холдингового типу в АПК**

Джерело: розроблено автором.

Це дає змогу мінімізувати вплив більшості видів господарських ризиків та здійснювати виробничу діяльність на засадах розширеного відтворення. При цьому дія такого синергічного ефекту тим сильніша, чим вище ступінь інтеграції підприємств-учасників.

Економічні принципи побудови таких надвеликих агропромислових компаній містять в собі загальну економічну мету їх створення, а також низку



механізмів переважно рентного характеру щодо її досягнення. Так, якщо головною метою діяльності дрібнотоварного підприємства в умовах ринкової економіки є максимізація прибутку в короткостроковому періоді будь-якими способами, то у великої вертикально інтегрованої компанії – забезпечення доходності бізнесу в довгостроковій перспективі та максимізація сукупної додаткової вартості.

Як відомо, процес капіталістичного виробництва в економічній теорії може виражатися формулою  $C + v \rightarrow C + v + m$ , де  $c$  та  $v$  – відповідно вартість постійного та змінного капіталу,  $m$  – додаткова вартість [5]. У такому випадку ліва частина формули відображає суму авансованого капіталу, а права – вартість готової до реалізації продукції з урахуванням норми прибутку. У своїх дослідженнях С.Губанов, спираючись на модель економічного зростання Г.Фельдмана (модель Харрода–Домара), доводить, що великі вертикально інтегровані підприємства прагнуть, перш за все, до максимізації сукупної додаткової вартості ( $v+m$ ), а не прибутку ( $m$ ), чим не лише забезпечують процеси розширеного відтворення як постійного, так і змінного капіталу, але й вирішують головне протиріччя капіталістичного способу виробництва [6, с. 5]. Для підтвердження цієї точки зору ми провели порівняльний аналіз динаміки складових вартості продукції німецького агропромислового холдингу BayWa AG та вітчизняного ТОВ "Кернел" за п'ять останніх років (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка структурних елементів вартості продукції та показників ефективності виробництва німецького агропромислового холдингу BayWa AG та вітчизняного ТОВ "Кернел" за 2005–2009 рр.**  
(вартість постійного капіталу  $c = 100$ )

Назва	Роки	Змінний капітал	Додаткова вартість	Органічна будова капіталу	Норма додаткової вартості	Норма прибутку, %	Сукупна додаткова вартість
		$v$	$m$	$c/v$	$m/v$	$m/(c+v)*100$	$v+m$
Німецький агропромисловий холдинг BayWa AG	2005	9,39	1,16	10,65	0,12	1,06	10,55
	2006	8,70	1,25	11,49	0,14	1,15	9,95
	2007	8,99	1,73	11,12	0,19	1,59	10,72
	2008	7,56	1,87	8,65	0,25	1,74	9,43
	2009	9,48	1,56	10,55	0,16	1,42	11,04
ТОВ "Кернел"	2005	8,12	3,86	12,32	0,48	3,57	11,98
	2006	7,71	6,38	12,97	0,83	5,92	14,09
	2007	7,02	13,26	14,25	1,89	12,39	20,28
	2008	4,35	1,85	22,99	0,43	1,77	6,20
	2009	3,70	19,63	27,03	5,31	18,93	23,33

Джерело: розраховано автором за даними опублікованих річних звітів компаній за відповідні роки.



Як свідчать наведені дані, німецький агропромисловий холдинг BayWa AG досяг своїх раціональних розмірів та реалізує модель сталого економічного розвитку. Коливання органічної будови капіталу та сукупної додаткової вартості вказують на поступове збільшення середньорічної чисельності зайнятих працівників.

Так, у 2009 р. порівняно з 2005 р. вартість капіталу німецького агропромислового холдингу BayWa AG в абсолютному вираженні зросла на 10,6%, а органічна будова змінилася з 10,65:1 до 10,55:1 відповідно. Виходячи з цього, за п'ять років відносний попит на робочу силу зріс на 0,9%. Фактично ж за 2005–2009 рр. середньорічна чисельність працівників підприємства збільшилася на 584 осіб або на 3,7%. Аналогічні розрахунки для групи компаній вітчизняного ТОВ "Кернел" показують, що підприємство знаходиться на стадії розвитку та за рахунок розширеного відтворення нагромаджує капітал. Значне зростання норми додаткової вартості свідчить про те, що заробітна плата працівників підприємства є суттєво нижчою за її продуктивність, внаслідок чого власники підприємства отримують наддоход за рахунок неоплаченої новоствореної вартості продукції. Поступове нарощення до 2008 р. сукупної додаткової вартості, її різке зниження в 2008 р. і таке ж саме зростання у 2009 р., суттєва зміна органічної будови капіталу (внаслідок чого відносний попит на робочу силу зменшився в 2,1 раза) свідчать про наявність технологічних розривів та інноваційного стрибка у розвитку вітчизняного ТОВ "Кернел", що є об'єктивним наслідком вкладання додаткового капіталу, накопиченого за попередні роки.

Іншим, не менш важливим, аспектом економічної діяльності вертикально інтегрованих формувань є *рентні відносини*. В широкому розумінні рента є формою виразу надприбутку, який отримується внаслідок використання обмежених різноякісних ресурсів. Її об'єктивною основою є диференційна вартість як різниця між ринковою ціною (суспільна вартість) та собівартістю з урахуванням норми прибутку (індивідуальна вартість) [7, с. 8]. Ураховуючи те, що великі агропромислові формування мають вихід на зовнішні ринки, слід розглядати рентні відносини в глобальному вимірі.

Серед великої кількості видів ренти, зазначені компанії прагнуть привласнити, перш за все, земельну, екологічну та транспортну. З точки зору теорії – це диференційна рента I, II, III роду та квазірента. Джерелом такої "глобальної" ренти є відмінності у національних умовах виробництва продукції, системах державного регулювання господарської діяльності тощо.

Зупинимося більш детально на причинах виникнення та формування названих видів ренти. Так, диференційна рента I роду в землеробстві виникає внаслідок відмінностей земельних ділянок за їх родючістю та місцем розташування. В глобальному вимірі головну роль відіграє ринкова ціна або величина орендної плати за земельні угіддя в тій чи іншій країні.



Серед наведених у табл. 2 країн Європи середній рівень орендної плати за сільськогосподарські угіддя в Україні є найнижчим. Так, у відповідні роки, він є меншим за аналогічний показник у Великій Британії у 8,8 раза, в Німеччині – у 8,5 раза, в Швеції – у 5,4 раза.

Таблиця 2

**Середня ринкова ціна та орендна плата за сільськогосподарські угіддя в окремих країнах Європи\***

Країна	Роки спостереження	Ціна земельної ділянки, тис. грн /га	Орендна плата, грн /га
Велика Британія	2008	137,0	1582,14
Данія	2007	177,9	3805,27
Іспанія	2008	84,6	1294,94
Нідерланди	2009	511,3	5238,33
Німеччина	2006	56,5	1115,30
Швеція	2008	32,2	968,36
Україна**	2006	9,0	131,80
	2007	9,0	140,40
	2008	9,3	180,50
	2009	10,7	260,20

\* Вартісні показники перераховано в гривні за середньорічним курсом НБУ за відповідні роки.

\*\* Нормативна грошова оцінка та середня орендна плата станом на 1 січня.

Джерело: складено автором за даними Євростату та Держкомзему України.

Ринкові ціни на земельні ділянки в окремих країнах Європи також у разі перевищують значення нормативної грошової оцінки сільгоспугідь в Україні. Крім того, в таких країнах як Данія, Німеччина, Іспанія, Франція, Швейцарія діють закони, що обмежують надмірний рівень концентрації земель сільськогосподарського призначення у одного землевласника або землекористувача [8, с. 172]. Це свідчить про те, що суттєве розширення площ землекористування в низці розвинених європейських країн або юридично неможливе, або економічно не вигідне. Наприклад, для оренди 100 тис. га сільськогосподарських угідь у Швеції (за даними 2008 р.) орендар має витратити близько 96,8 млн грн на рік, у той час, коли в Україні для цього знадобиться лише 18,1 млн грн. Отже, орендуючи землю в Україні, орендар привласнює диференційну земельну ренту I роду за місцем розташування у сумі 787,86 грн на 1 га або в нашому прикладі – 78,7 млн грн. Водночас, для гарантованого залучення земельних часток (паїв) на умовах оренди великі агропромислові підприємства поступаються незначною частиною свого надприбутку, пропонує селянам орендну плату, вищу за її середній рівень по регіону.

У своїх дослідженнях Ю.Яковець зазначає, що у світовому масштабі земельна рента може ототожнюватися з *сільськогосподарською рентою*, яка визначається різницею закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. В результаті цього також утворюється надприбуток, який привласнюється



операторами світових аграрних ринків та державами у вигляді митних зборів [7, с. 48–49].

Дані табл. 3 свідчать, що за 2005–2009 рр. середні ринкові ціни на сільськогосподарську продукцію в Україні були значно нижчими за світові. Причому, реалізуючи пшеницю за світовими цінами в 2009 р. великі агропромислові формування отримують ренту в сумі 911,22 грн/т.

Таблиця 3

**Середні ринкові ціни на окремі види сільськогосподарської продукції\***

Вид продукції	Країна, умови поставки	Середня біржова ціна, грн/т				
		2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Пшениця	Аргентина, FOB	668,47	796,23	1245,28	1481,19	1707,52
	Україна	412,80	532,20	799,30	756,40	796,30
Кукурудза на зерно	Аргентина, FOB	463,48	603,78	812,34	1087,31	1319,99
	Україна	346,90	522,50	833,10	733,40	870,40
Насіння соняшнику	Німеччина, CIF	1554,48	1521,31	2512,38	3453,97	2953,49
	Україна	976,60	944,30	1925,60	1389,50	1897,50
Цукровий буряк	ЄС, закупівельна ціна	272,34	214,69	216,05	251,51	373,64
	Україна	178,50	187,20	160,00	224,00	418,10

\* Ціни перераховано у гривні за середнім річним курсом НБУ за відповідні роки.

Джерело: дані FAO, Євростату та Держкомстату України.

Слід також ураховувати той факт, що виробничі витрати на одиницю продукції в Україні є у рази нижчими, ніж у розвинених країнах Європи, що створює для таких підприємств додатковий дохід – *технологічну антиренту*. Так, за даними ТОВ "Група компаній "Мрія Агро", виробнича собівартість однієї тонни пшениці в 2008 р. становила 267,57 грн, кукурудзи на зерно – 576,23 грн тощо. У разі реалізації продукції на світовому ринку рівень рентабельності виробничих витрат становитиме 453,6 та 88,7% відповідно.

Зниження рівня виробничих витрат досягається переважно за рахунок використання відносно дешевих виробничих ресурсів – землі та робочої сили.

Як свідчать дані, наведені в табл. 4, середньомісячна заробітна плата працівників ЗАТ "Агротон" та ТОВ "Рамбурс-Трайгон" за усі роки перевищує середній рівень оплати праці в сільгоспідприємствах України. Водночас середньомісячна заробітна плата в німецькому агропромисловому холдингу BayWa AG в 2009 р. більше ніж у 10,5 рази перевищує аналогічні показники українських компаній, що свідчить про наявність наддоходу, який отримують вітчизняні роботодавці за рахунок економії фонду оплати праці.

Слід зауважити, що даний вид рентних доходів тісно переплітається з *диференційною рентою II роду* та *технологічною квазірентою*, яка в землеробстві отримується за рахунок впровадження у виробництво більш ефективних технологій, кращого рівня технічної оснащеності виробництва тощо, а її проявом є зниження виробничих витрат на одиницю продукції.



Таблиця 4

## Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн

Назва підприємства	2007	2008	2009
ЗАТ "Агротон"	1105,10	1620,66	1942,50
ТОВ "Рамбурс-Трайгон"	3946,13	1865,18	1980,94
Німецький агропромисловий холдинг BayWa AG	34688,92	23529,36	20726,31
У середньому в сільгосп підприємствах України	673,73	1039,41	1205,64

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України та річних звітів компаній за відповідні роки.

Так, у 2009 р. середній рівень фондооснащеності виробництва великих українських агропромислових компаній становив 1226,4 тис. грн на 100 га сільгоспугідь, що у 4,4 раза більше за аналогічне значення у сільськогосподарських підприємствах. Застосування новітньої техніки, GPS технологій дає змогу вчасно та якісно виконувати всі необхідні агротехнологічні заходи, мінімізуючи витрати паливо-мастильних матеріалів на одиницю площі, а також оптимізуючи норми висіву насіння та внесення мінеральних добрив. У сукупності це дає змогу підприємствам не лише мінімізувати виробничі витрати на одиницю площі, а й підвищити рівень продуктивності сільськогосподарських рослин та якість виробленої продукції. У результаті господарства-члени агропромислових компаній лише в 2009 р. отримували середній рівень урожайності пшениці у кількості 42–58 ц/га, кукурудзи на зерно – 58–90 ц/га, насіння соняшнику – 25–33 ц/га, цукрових буряків (фабричних) – 210–330 ц/га, що в середньому більше ніж у півтора раза перевищує аналогічні значення інших сільгосп підприємств України.

Наступним видом ренти, котру привласнюють українські агропромислові компанії, є *організаційна квазірента* – надприбуток, який одержується за рахунок використання більш ефективних методів організації та кооперації виробництва, управління експортом тощо [7, с. 18]. Економічно цей вид ренти виражається через об'єктивну дію *закону вертикальної інтеграції*, сформульованого російським ученим С.Губановим як "нульова рентабельність усього проміжного виробництва" [6, с. 24]. З теоретичної точки зору, вимогам дії даного закону задовольняє умова заміни цільової функції максимізації прибутку ( $m$ ) на сукупну додаткову вартість ( $v+m$ ), оскільки мікроекономічно часто не вигідно, а макроекономічно – деструктивно отримувати вигоду з виробництва сировини та напівфабрикатів (табл. 5).

Наведені дані свідчать, що в сільськогосподарських підприємствах-членах великих агропромислових формувань виробництво й реалізація основних зернових культур були збитковими. Більш детальний аналіз показав, що в господарствах чотирьох з названих компаній (ТОВ "Приват-Агро", ТОВ "Укрзернопром Агро", ТОВ "Рамбурс-Трайгон", ТОВ "Компанія "Агро-трейд") ціна реалізації зерна була навіть нижчою за виробничі витрати.





Таблиця 5

**Рівень рентабельності виробництва й реалізації основних сільськогосподарських культур у підприємствах-членах великих агропромислових формувань Харківської області в 2009 р.**

Назва підприємства	Рівень рентабельності (+), збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, %			
	пшениця озима	ячмінь ярий	кукурудза на зерно	насіння соняшнику
ЗАТ "Агротон"	0,0	-6,2	-14,9	94,0
ТОВ "Приват-Агро"	-57,9	-54,4	-62,7	-33,3
Агропромислова асоціація "Група компаній "Укррос"	-3,1	-8,7	7,1	-11,9
НВФ "Сінтал'Д" ТОВ	-6,0	-5,7	-11,5	39,3
ТОВ "Укрзернопром Агро"	-19,8	-50,0	-55,9	16,4
ТОВ "Кернел"	-1,4	-20,0	-5,5	34,4
ТОВ "Рамбурс-Трайгон"	-32,4	-41,3	-29,0	21,3
ТОВ "Компанія "Агро-трейд"	3,1	-13,9	-17,8	11,9

Джерело: розраховано автором за даними річних звітів сільгоспідприємств.

У цілому ж загальна питома вага внутрішньогосподарського товарообороту ТОВ "Рамбурс-Трайгон" та ТОВ "Кернел" в 2009 р. становила 45,2%, агропромислової асоціації "Група компаній "Укррос" – 60,8%. Це є свідченням того, що більша частина виробленої продукції перерозподіляється за собівартістю всередині агропромислового формування для її подальшої переробки, а надлишок сировини та готова продукція реалізуються на ринку, чим створюється підґрунтя для появи *диференційної ренти III роду* як наддоходу, який має міжпродуктовий характер. Винятком є підприємства-зернотрейдери, які займаються переважно закупівлею готової сировини з метою її подальшої переробки та реалізації на світових оптових аграрних ринках [7, с. 47].

Ще одним аспектом діяльності агропромислових формувань є максимізація *транспортної ренти*. Цей вид надприбутку утворюється завдяки дії двох головних факторів – монополії транспортних коридорів та мінімізації трансакційних витрат. Для цього вертикально інтегровані компанії залучають до свого складу транспортні підприємства, які займаються організацією перевезень та пошуком більш вигідних каналів збуту продукції. Наприклад, ТОВ СП "Нібулон" має в своєму розпорядженні власний флот, мережу припортових та річкових терміналів, ТОВ "Кернел" – власний портовий зерновий термінал в Іллічівську тощо. Для мінімізації трансакційних витрат великі підприємства і транснаціональні корпорації відкривають філії та представництва в країнах-імпортерах, одночасно користуючись пільгами митного оподаткування внутрішньофірмових перевезень.



Останнім, але не менш важливим, фактором, який сприяє ефективному розвитку агропромислових формувань в Україні, є *система оподаткування та державної підтримки сільгосптоваровиробників*. За нашими дослідженнями такі великі вертикально інтегровані компанії, як ТОВ "Група компаній "Мрія Агро", ТОВ "Астарта-Київ", ЗАТ "Агротон" ВАТ "Миронівський хлібопродукт", є платниками фіксованого сільськогосподарського податку, який замінює два головні види платежів – податок на прибуток та плату за землю. Привласнення коштів державних субвенцій здійснюється переважно за рахунок механізму повернення ПДВ.

У пореформений період в аграрному секторі економіки України почали активно розвиватися надвеликі вертикально інтегровані агропромислові формування як з вітчизняним, так і з іноземним капіталом. Ці структури використовують усі переваги спеціалізації, концентрації та інтеграції виробництва, отримують надприбутки за рахунок оптимізації структури капіталу та привласнення рентних платежів, використання дешевої робочої сили, залучення державної підтримки тощо. Водночас, через брак достовірної інформації про діяльність таких підприємств унеможливується повноцінний економічний аналіз та прогнозування економічних наслідків їхнього господарювання.

У результаті проведених досліджень встановлено основні принципи побудови та закономірності розвитку таких компаній, зокрема узагальнені та практично підтверджені принципи максимізації сукупної додаткової вартості, всіх основних видів рентних платежів, показана дія закону вертикальної інтеграції в сільському господарстві.

На нашу думку, з метою недопущення розвитку латифундизму в класичному розумінні цього терміна, перетворення України на сировинну базу інших країн світу, необхідно, по-перше, вивчити світовий досвід економічних та юридичних механізмів недопущення надконцентрації земельних угідь у одного землевласника (землекористувача); по-друге, внести законодавчі зміни стосовно систем оподаткування надвеликих підприємств і розподілу державної допомоги; по-третє, сприяти створенню державних вертикально інтегрованих формувань як ефективної форми ведення агробізнесу в сучасних умовах господарювання.

### ***Література***

1. *Минаков И.А.* Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК. – М. : КолосС, 2007. – 264 с.
2. *Серова Е.В.* Аграрная экономика. – М. : ГУ ВШЕ, 1999. – 480 с.
3. *Храмова И.Г.* Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России. – М. : Ин-т экон. и переход. периода, 2002. – 49 с.



4. Закон України від 15.03.2006 р. № 3528-IV "Про холдингові компанії в Україні" (ост. ред. від 05.08.2009 р.) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. Законодавство України. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3528-15>>.
5. Курс политической экономии : в 2 т. / [Н.А.Цаголов, А.А.Арзуманян, З.В.Атлас и др.]; под ред. Н.А.Цаголова. – М. : Экономика, 1973. – Т. 1: Досоциалистические способы производства. – 1973. – 831 с.
6. *Губанов С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3–27.
7. *Яковец Ю.В.* Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. – М. : ИКЦ "Академкнига", 2003. – 240 с.
8. *Назаренко В.И.* Аграрная политика Европейского Союза. – М. : ООО "Маркет ДС Корпорейшн", 2004. – 362 с.

*Надійшла в редакцію  
30.11.2010 р.*