

РОЗВИТОК ПОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ГАЛУЗЕЙ. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.439:658

О.В. Станіславик, доц., канд. екон. наук

О.М. Коваленко, доц., д-р екон. наук

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна

Ключові засади формування вертикально-інтегрованих структур у харчовій галузі

У статті розглянуто типи корпоративної інтеграції, умови та чинники вертикальної інтеграції. Досліджено процес еволюції теорії й практики інтеграції у харчовій галузі. Досліджено специфічні особливості сучасних інтеграційних процесів, що відбуваються в продовольчій сфері. Представлено аналіз позитивних та негативних сторін вертикальної інтеграції. Зроблено висновок щодо пріоритетності розвитку агропромислової інтеграції.

агропродовольчі формування, харчова галузь, інтеграційні процеси, вертикальна інтеграція, транзакційні витрати

Е. В. Станіславик, доц., канд. екон. наук,

А. М. Коваленко, доц., д-р екон. наук

Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина

Ключевые основы формирования вертикально-интегрированных структур в пищевой отрасли

В статье рассмотрены типы корпоративной интеграции, условия и факторы вертикальной интеграции. Исследован процесс эволюции теории и практики интеграции в пищевой отрасли. Исследованы специфические особенности современных интеграционных процессов, которые происходят в продовольственной сфере. Приведен анализ положительных и отрицательных сторон вертикальной интеграции. Сделан вывод о приоритетности развития агропромышленной интеграции.

агропродовольственные формирования, пищевая отрасль, интеграционные процессы, вертикальная интеграция, транзакционные издержки

Постановка проблеми. Проблеми взаємодії підприємств і організацій харчової галузі, що ускладнилися в період глобальної економічної кризи, привертають особливу увагу як державних структур всіх рівнів, так і дослідників. Необхідність розвитку підприємницьких структур, що функціонують у сфері харчового виробництва, висуває проблеми інтеграції в число першочергових, і визначає саму інтеграцію як закономірний етап розвитку суспільного виробництва.

У харчовій галузі інтегровані підприємницькі структури виникають для спільного ведення бізнесу на ринку на базі більш раціонального використання виробничих, фінансових, трудових ресурсів, погодженої науково-технічної й інноваційної політики. Переваги й потенціал вертикально-інтегрованих підприємницьких структур, заснованих на консолідації ресурсів, ефективних операційних зв'язків, інтегрованих взаємодії учасників різного роду діяльності, дозволяє їм здійснювати господарську діяльність більш ефективно, ніж окремим підприємствам.

Розвиток вертикальних інтеграційних процесів, створення міжгалузевих об'єднань і вдосконалення організаційно-економічних відносин між суб'єктами інтеграції є одним з необхідних, об'єктивних і закономірних явищ сучасного суспільного виробництва й важливим інституціональним елементом економічної системи. Створення інтегрованих формувань у харчовій галузі, які організаційно й

економічно поєднують процеси виробництва, переробки й реалізації продукції, дозволяє узгодити між собою здійснювані в цьому ланцюзі організаційно-економічні й науково-технічні заходи, розширити необхідну для стійкого розвитку галузі фінансову базу за рахунок підвищення ефективності виробництва й справедливого розподілу доходів товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи та процеси розробки теоретико-методологічних і практичних аспектів формування і регулювання діяльності вертикально-інтегрованих структур знайшли своє відображення у наукових працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як: І. Ансофф, Л. Абалкін, В. Більчак, Х. Виссем, Д. Васильєв, О. Вільямсон, П. Друкер, Р. Коуз, П. Ларанж, К. Прахалад, М. Портер, А. Стірікленд, А. Томпсон, К. Ерроу, А. Гапоненко, П. Забелін, М. Книш, Ю. Маточкін, Б. Мільнер, М. Туган-Барановський, Г. Федоров, А. Чиянов, В. Цуглевич та ін. Разом з тим, залишаються недостатньо дослідженими такі проблеми, що мають важливе науково-практичне значення, як управління формуванням вертикально-інтегрованими підприємницькими структурами в харчовій галузі, чітко не визначені причини створення функціонально взаємозалежних організацій, позитивні та негативні сторони вертикальної агропромислової інтеграції.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ключових засад формування вертикально-інтегрованих структур у харчовій галузі, умов та особливостей вертикальної агропромислової інтеграції в сучасних умовах соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. В даний час можна виділити два основних підходи до розгляду детермінантів вертикальної інтеграції. Перший підхід розглядає вертикальну інтеграцію як спосіб вирішення проблеми опортуністичної поведінки, тому пророкує її наявність в тих випадках, коли витрати опортуністичної поведінки високі. Другий підхід заснований на наявності прав власності на певні технології в однієї із сторін і пов'язаний з більш децентралізованою структурою прийняття рішень всередині фірми [5].

Вертикальна інтеграція має свої витрати і вигоди з точки зору інвестицій сторін (можна розглядати одну із сторін, яка не володіє, в разі вертикальної інтеграції, правами власності, як структуру, що відповідає за технологічні нововведення).

В міру розвитку, поліпшення якості інститутів, відновлювального зростання «вертикальна інтегрованість» економіки знижується (принаймні, починаючи з певного рівня). Пов'язано це з тим, що аутсорсинг деякої виробничої діяльності знижує перевантаженість менеджменту, а витрати від вертикальної інтеграції створюються, в тому числі, за рахунок цієї перевантаженості, що не дозволяє йому займатися певною діяльністю, особливо інноваційною. В таких моделях вигода від вертикальної інтеграції створюється за рахунок того, що головна компанія не повинна ділити прибуток з постачальниками, а витрати від вертикальної інтеграції створюються за рахунок перевантаженості менеджменту, що не дозволяє йому займатися певною діяльністю, особливо інноваційною. Два цих різноспрямованих ефекти роблять вертикальну інтеграцію більш привабливою далеко від технологічного кордону, однак при наближенні до нього витрати обмеженості інноваційної діяльності менеджерів починають перебивати витрати від поділу прибутку, і стає вигідним здійснювати аутсорсинг виробничої діяльності.

Фундаментальну основу концепції розвитку вертикально інтегрованих структур становлять такі теорії, як: теорія трансакційних витрат, теорія фірми, теорія контрактів, теорія кластерів, теорія організаційних змін, а також емпіричні дослідження вертикальної інтеграції. Вертикальна інтеграція передбачає встановлення компанією контролю над

іншими фірмами, що утворюють з нею послідовні стадії виробництва продукції, яка реалізується на ринку. Технологічно взаємозалежні стадії виробництва можуть виконуватися спеціалізованими фірмами або об'єднуватися в рамках єдиної компанії.

У зарубіжній і вітчизняній науковій літературі виділяють три типи корпоративної інтеграції: горизонтальну, вертикальну і конгломеративну, кожна з яких має свої специфічні особливості. Відомі дві основні форми вертикальної інтеграції, що відображають її спрямованість, одна з яких заснована на об'єднанні суміжних технологічних стадій, друга передбачає інтеграцію виробництва сировини, проміжних продуктів, збуту кінцевої продукції. Однак, в реальній господарській практиці часто функціонують змішані схеми, що інтегрують різні стадії процесу виробництва та реалізації продукту [9].

Як показує дослідження процесу еволюції теорії та практики вертикальної інтеграції, в науковій літературі домінуючими є чотири підходи. У першому з них центром уваги виступає організаційна форма, яка використовує переважно ієрархічну координацію, що дозволяє скорочувати трансакційні витрати, оптимізувати податкову політику шляхом ухилення від сплати податків на проміжний продукт, використовувати ефективні моделі управління. Другий підхід концентрує увагу на перевагах вертикальної інтеграції, заснованих на домінуючому положенні і вигідному позиціонуванні на ринках продовольства, а основним мотивом в цьому випадку виступає прагнення компанії зміцнити ринкову владу. Третій підхід є технологічним, пропонуючи «неринкове» пояснення мотивів вертикальної інтеграції, оскільки високі технології все ширше залучаються для виробництва продовольства, вимагають більш ефективної організації агропромислового виробництва. Одержувані технологічні вигоди при об'єднанні послідовних стадій процесу виробництва обумовлені не тільки економією від масштабу, а й мережевим ефектом. На додаток до цього, акцент робиться на оптимізації витрат в рамках вертикально інтегрованих структур. Четвертий підхід пов'язує з інтегрованими структурами надію на модернізацію економіки та інноваційний розвиток продовольчого комплексу. Підтверджують подібну точку зору і емпіричні дослідження, які свідчать, що процеси модернізації в організаціях, що входять в інтегровані холдингові структури, проходять значно інтенсивніше, ніж на окремих фірмах.

Як відомо, в кожному з видів бізнесу формуються основні і супутні ризики. У зв'язку з цим, існують обґрунтування вертикальної інтеграції з позицій запобігання ризиків, коли виробники різних стадій виробництва продукту об'єднують операції з метою зниження загального ризику. Незважаючи на те, що можливості гіпотези запобігання ризиків обмежені, цей підхід також має своїх прихильників. Зниження ризиків і невизначеності виступає важливим мотивом інтеграційних процесів. В якості самостійного мотиву інтеграції слід виділити прагнення компаній знизити високе адміністративне навантаження у вигляді контролю з боку регіональної влади, а також бажання уникнути подвійного оподаткування. Ослаблення заходів державного регулювання є одним з важливих спонукальних мотивів вертикального інтегрування [8].

Використання різних форм інтеграції, яке можливе, як в рамках національних економік, так і між фірмами різних країн, дозволяє перевести ряд трансакцій з ринкових структур у внутрішні підрозділи, в результаті чого виникає можливість послабити «податковий тиск». Переміщення оподатковуваного прибутку з регіонів з високим податковим навантаженням в регіони з низькою податковою ставкою дозволяє скорочувати витрати компаній.

Вертикальна інтеграція належить до нецінових стратегій фірми. Аналіз відмінностей між ринками та ієрархіями в рамках теорії трансакційних витрат дозволив зробити важливі для наукового аналізу теоретичні висновки і виділити

інституціональні детермінанти об'єднань та консолідації бізнесу. Незалежно від форм і типів вертикальної інтеграції, цей процес завжди супроводжується перекладом трансакційних витрат із зовнішнього для компанії «сфери ринку» у внутрішню сферу фірми. У тому випадку, коли ієрархічні структури відрізняються більш високою ефективністю проведення трансакцій у порівнянні з ринком, відбувається економія витрат вертикально взаємодіючих фірм. Таким чином, інтегрована корпорація, виступає специфічною, відносно відокремленою моделлю внутрішнього ринку, а її структура постає як система взаємодії господарюючих суб'єктів.

Реформування агропродовольчої сфери, взагалі, та харчової промисловості, зокрема, на початку 90-х років практично повністю зруйнувало всі інтеграційні напрацювання радянського періоду і призвело до тривалої стагнації даної форми господарювання [9]. На результатах функціонування продовольчої сфери вкрай негативно позначився узятий на початку реформ курс на розукрупнення виробництва і форсоване формування малого бізнесу. Помилка Уряду полягала в тому, що не були враховані не тільки особливості менталітету вітчизняного підприємця підприємця (общинність, схильність до колективної праці, дефіцит підприємливості), але і техніко-економічні умови на той період часу. Це призвело до розпаду великотоварних підприємств та інтенсивного розвитку низькоефективного, дрібнотоварного сектора.

Разом з тим, за минулий період розвитку агропромислові формування суттєво розширили масштаби і географію своєї діяльності, галузеву спеціалізацію, в інтеграційні процеси були залучені нові інвестори: банки, страхові, промислові і торгові компанії, наукові установи, а також іноземні фірми. Як показує практика, позитивний результат досягається, в більшості випадків, в глибоко інтегрованих агропродовольчих формуваннях, які, з урахуванням кон'юнктури ринку, об'єднують весь цикл - від виробництва сільськогосподарської сировини до збуту кінцевої продукції. В цілому необхідно відзначити, що агропромислова інтеграція - це складний, динамічний, постійно мінливий і ускладнений процес, який необхідно розглядати в якості економічної системи, що розвивається й еволюціонує.

Основними спонукальними мотивами формування організаційної структури продовольчої сфери за принципом вертикальної інтеграції в усіх країнах є прагнення виробників до мінімізації фактора невизначеності і непередбачуваності продовольчого ринку, для якого характерні:

- наявність виробничих циклів;
- сезонність виробництва;
- залежність від погодно-кліматичних факторів;
- високі нормативні запаси.

В сучасних українських умовах найбільший вплив на інтеграційні процеси, на наш погляд, мають такі фактори:

- забезпечення стабільної сировинної бази;
- вирішення проблеми збуту своєї специфічної продукції;
- низькі бар'єри входу в галузь;
- прагнення наблизитися до кінцевого споживача;
- діяльність регіональних органів влади;
- економія на трансакційних витратах;
- диверсифікація бізнесу.

Для харчових підприємств додатковими спонукальними чинниками до розвитку інтеграційних процесів є фінансова неспроможність, висока кредиторська заборгованість, зношеність основних фондів, нестача обігових коштів, технологічна відсталість.

Пояснення причин інтеграційних процесів у продовольчій сфері дозволяє з достатньою впевненістю спрогнозувати подальшу поведінку фірм-інтеграторів в середньостроковій перспективі, а також правильно сформулювати і вибудувати державну політику в сфері продовольчої сфери [8].

Інтеграційні процеси, що відбуваються в харчовій галузі, мають ряд специфічних особливостей і відмінностей від західного варіанту розвитку. По-перше, це пов'язано з особливостями початкового етапу ринкових реформ, які внесли суттєві корективи в розвиток інтеграційних процесів, а саме: невизначеність, високі ризики ведення бізнесу, загальносистемна макроекономічна криза і криза сільського господарства, висока монополізація ринку, загострення соціальних і політичних проблем, дії регіональної влади по стабілізації агропромислового виробництва, високі ризики порушення умов контрактів (низька договірна дисципліна). По-друге, організаційно інтегровані структури формуються на основі зруйнованих, в ході ринкової реформи, штучних виробничо-технологічних зв'язків. По-третє, в нашій країні інтеграція йде зверху вниз, при активному втручанні регіональних органів влади, тобто переважає спадна інтеграція, а у Західній Європі все починалося, навпаки, з об'єднання фермерів. У результаті, підприємства змушені були вступати в агропродовольчі формування на завідомо нерівноправних умовах, що викликало безліч негативних явищ, які ми сьогодні можемо спостерігати (наприклад, підлегле становище сільського господарства, жорстка централізація у прийнятті найважливіших рішень, недооцінка вкладу в кінцевий продукт, значний диспаритет цін). Слід визнати, що створювані зверху агропродовольчі формування можуть здійснювати тільки швидко реалізовані проекти, а продовольчу сферу треба піднімати в цілому.

Багаторівневий підхід до аналізу розвитку вертикально інтегрованих структур в продовольчому комплексі показав зростаюче значення регіонів, які є сполучною ланкою між макро- і мікроекономічними інтеграційними процесами [9]. На основі досвіду агропромислової інтеграції України виділені і розглянуті такі її основні моделі:

- інтегровані структури, сформовані на основі об'єднання капіталу і праці фізичних, а також юридичних осіб;
- комбінати, які характеризуються повним технологічним циклом, починаючи від виробництва сільськогосподарської продукції, первинної та глибокої переробки, завершуючи її реалізацією кінцевим споживачам;
- інтегровані структури, засновані на контрактній системі взаємовідносин виробників, переробників, збутових організацій;
- об'єднання, створені без утворення юридичної особи;
- холдинги, в яких об'єднуються підприємства, які зберігають свій статус як юридичної особи, але частково або повністю втрачають самостійність, підпадаючи під контроль над виробничою і торговою діяльністю організації - засновника, якою виступає інвестор, що надає фінансові кошти і керує фінансовими ресурсами.

В українській практиці склалися різноманітні організаційні форми інтеграції в сфері аграрного виробництва і харчової галузі. Причин цього кілька: різні мотиви участі в інтеграції, вплив історичних факторів, роль місцевих (локальних) умов, відсутність єдиного підходу до формування та функціонування агропродовольчих формувань. Причому переважаючою, в українських умовах, стала "жорстка" форма агропромислової інтеграції з посиленою централізацією в руках фірми-інтегратора більшості функцій управління.

Залишається незатребуваним основний системний ресурс «справжніх» фінансово-промислових груп - взаємодія промислового та фінансового капіталу, здійснювана через безпосередню участь у складі фінансово-промислових груп банків і

страхових компаній. Адже на практиці агропромислові фінансові групи, незважаючи на декларовані державою заходи підтримки, не набули широкого поширення через незацікавленість банківських структур, складну процедуру реєстрації на державному рівні, численні обмеження, витратність процесу реєстрації, не вирішені проблеми оподаткування внутрішньогрупових оборотів. З цих причин в українському продовольчому комплексі найбільшого поширення набули неофіційні фінансово-промислові групи і холдинги.

Діяльність агропромислових формувань у продовольчій сфері, цілком очевидно, явище неоднозначне, яке має як позитивний, так і негативний соціально-економічний вплив на економіку країни в цілому і на продовольчу сферу, зокрема. На основі аналізу діяльності вертикально інтегрованих формувань в Україні, пропонуємо перелік позитивних і негативних сторін їх функціонування та використання, який представлений в табл. 1.

Таблиця 1 – Позитивні та негативні сторони вертикальної агропромислової інтеграції

Позитивні сторони	Негативні сторони
1	1
об'єднання фінансового, промислового, торгового, інтелектуального капіталів	створення агропродовольчих формувань без урахування об'єктивних умов
відновлення розірваних господарських зв'язків	відсутність єдиної стратегії агропродовольчих формувань на етапі їх формування
вибудовування стабільних міжфірмових відносин	слабкість фінансових і майнових зв'язків усередині агропродовольчих формувань
активізація фінансових і товарних потоків	хронічне невиконання умов договорів
зменшення фінансового ризику і диверсифікація ринкових ризиків	велика різниця в інтересах що інтегруються підприємств і недостатня їх відрегульованість
вирівнювання соціально економічного рівня підприємств	низький рівень знань і відсутність кваліфікованих кадрів
застосування нових промислових методів управління	вступ сільськогосподарських підприємств в агропродовольчі формування на завідомо нерівноправній основі
зростання економічної потужності і поява можливостей по лобюванню інтересів	небезпека виведення з галузі капіталів несільськогосподарських організацій
синергетичний ефект: економія на масштабах діяльності, зменшення трансакційних витрат, нарощування конкурентних переваг, залучення значних обсягів інвестицій, зростання продуктивності праці	вибудовування фірмами - інтеграторами нееквівалентних міжфірмових відносин, прагнення кожного з учасників задовольняти тільки свої власні інтереси, ігноруючи принцип спільної діяльності
скорочення податкового тягаря, додаткові інструменти і методи мобілізації фінансових ресурсів модернізація та оновлення основних фондів, механізація та автоматизація процесів виробництва	конфлікти з місцевим населенням, в зв'язку із зміною звичних відносин між підприємствами конфлікти з керівництвом сусідніх господарств, адже агропродовольчі формування залучають та використовують кращу землю, техніку, кадри

Продовження таблиці 1

1	2
переваги неконкурентного характеру: внутрішня стійкість, зростання виживаності і адаптивних здібностей, підвищення іміджу та авторитету, просування єдиної торгової марки	слабка розробленість оптимальної корпоративної структури, відсутність оптимальних моделей агропродовольчих формувань, організаційно-правових форм
можливості по управлінню макроекономічними процесами на рівні галузей і регіонів	нерозвиненість системи державної підтримки, недосконалість відносин власності
рішення проблеми відновлення сільського господарства	недосконалість законодавчої бази
забезпечення продовольчої безпеки країни, стабілізація ринку продовольства	тіньовий характер української економіки
стабілізація демографічної ситуації	недостатня теоретична опрацювання питань інтеграції
скорочення безробіття	виникнення надлишкової робочої сили на селі
підвищення інноваційної активності в економіці	конфлікти з місцевими органами влади через перерозподіл податкових платежів
зростання збирання податків і зниження соціального навантаження на регіональний і місцевий бюджет	проблеми з поверненням земельних часток, переданих до статутного капіталу агропродовольчих формувань
посилення на ринку позицій вітчизняних товаровиробників	виникнення проблем з управлінням галуззю на районному та обласному рівнях
нова виробнича культура	монополізація ринків і скорочення ринкового простору
підвищення економічної ефективності сільського господарства	можливості недобросовісної конкуренції і створення бар'єрів входу в галузь
вирішення низки екологічних проблем	недолік інформації про відбуваються інтеграційних процесах
концентрація ресурсів в пріоритетних напрямках і «точках зростання»	несприятливі макроекономічні умови ведення виробництва
зростання доходів населення, постійне підвищення кваліфікації, поліпшення умов праці та побуту працівників	
поліпшення психологічного клімату на селі	
покращення та розвиток інфраструктури сільських поселень	

Джерело: складено авторами.

Рішення про вертикальну інтеграцію можна вважати доцільним тільки в тому випадку, якщо вона принесе прибуток, що перевищує або дорівнює альтернативним витратам використання капіталу фірми. При оцінці стратегічних вигод і витрат

вертикальної інтеграції, необхідно досліджувати їх з точки зору не тільки поточних умов, але і ймовірних майбутніх змін в структурі галузі.

Оцінка наслідків діяльності агропродовольчих формувань в харчовій галузі дозволяє правильно зрозуміти процеси і розробити відповідну державну стратегію. В сучасних умовах держава зняла з себе обов'язки фінансувати виробництво продовольства в колишніх обсягах, перекинувши даний тягар на приватний капітал. В умовах дефіциту державних коштів найбільш реальним шляхом вирішення проблеми фінансування продовольчої сфери залишається вертикальна агропромислова інтеграція з переробними, сервісними, торговими підприємствами і банківськими структурами.

Дуже важливі для продовольчої сфери прямі іноземні інвестиції, які дозволяють створювати принципово нові, високотехнологічні, конкурентоспроможні вертикально-інтегровані структури. Причому з іноземними інвестиціями повинні приходити не тільки гроші, але і, як мінімум, нові технології, менеджмент, організація праці та нова філософія ведення бізнесу.

Значною бачиться роль держави у створенні сприятливого інвестиційного клімату, оптимального правового поля, інформаційного забезпечення та інших необхідних умов розвитку інтеграційних відносин. Механізмами підвищення інвестиційної привабливості харчових підприємств є гнучка кредитна, податкова і амортизаційна політика, надання гарантій, розширення можливостей лізингу, надання пільг інвесторам при приватизації, цільове державне фінансування, виділення пріоритетних напрямів інвестування і капіталовкладень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи результати дослідження ключових особливостей формування та розвитку інтегрованих структур в харчовій промисловості можна стверджувати, що формування та діяльність продовольчих комплексів являє собою явище, що вимагає пильної уваги з боку держави, формулювання офіційної позиції держави по даному явищу і розробки відповідної політики регулювання діяльності агропродовольчих формувань. Державні та регіональні органи влади в процесах вертикальної агропромислової інтеграції повинні виступати свого роду посередниками між усіма учасниками даних процесів. Величезну роль у формуванні ефективних вертикально-інтегрованих структур у харчовій галузі відіграє раціональне використання приватного та іноземного капіталу з метою створення принципово нових, високотехнологічних, конкурентоспроможних вертикально-інтегрованих структур на основі застосування нових технологій, сучасних методів менеджменту, організації праці та нової філософії ведення бізнесу.

Незважаючи на всі «вузькі місця», розвиток агропромислової інтеграції є сьогодні пріоритетним, актуальним і ефективним. Саме вертикально інтегровані агропромислові формування за певних обставин можуть стати тим локомотивом, який здатний витягнути продовольчу сферу з кризи і направити її на стійкий вектор розвитку. У перспективі неминуча подальша активізація інтеграційних процесів у продовольчій сфері, що вимагатиме подальших наукових досліджень теоретичних та практичних питань в цій сфері.

Список літератури

1. Артемова Е. Совершенствование экономического механизма интеграционных связей в молочном подкомплексе / Е.Артемова // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2006. - № 3. - С. 37-39.
2. Большая Советская Энциклопедия : в 30 т. / [гл. ред. А.М.Прохоров]. - М.: Советская энциклопедия, 1972. - Т. 10. - 592 с.
3. Валентинов В.Л. Вертикальна координація як фактор розвитку міжгалузевих відносин в АПК / В.Л. Валентинов // Економіка АПК. - 2003. - № 6. - С. 26-30.

4. Винслав Ю. Становление холдинговых компаний: правовое и организационное обеспечение / Ю. Винслав, А. Лисов // Российский экономический журнал. - 2000. - № 5. - С. 19-36.
5. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. - 1999. - № 11. - С. 25-35.
6. Гибало Н.П. Институциональные императивы новой экономической теории. / Н.П. Гибало // Экономическая теория на пороге 21 века. - М.: Юристъ, 2002. - 351 с.
7. Иншаков О.И. Современный российский экономический институционализм / О.И. Иншаков // Экономическая теория на пороге 21 века. - М.: Юристъ, 2002. - 351 с.
8. Коваленко О.М. Стратегія і механізми регулювання діяльності вертикально-інтегрованих структур у харчовій галузі: проблеми теорії і практики [монографія] / О.М. Коваленко. - Херсон: Гринь Д.С., 2014. - 356 с.
9. Мармуль Л.О. Розвиток інтеграції та кооперації в аграрному секторі економіки / Л.О. Мамуль // Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах. - Херсон : Айлант. - 2008. - С. 32-38.
10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон.-М., 1986.-189 с.
11. Engelhard J. Exportforderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg / J. Engelhard. - Wiesbaden: Gabler, 1992. - 256 p.
12. Elvey L. Export Promotion and Assistance: A Comparative Analysis / L. Elvey // International Perspectives on Trade Promotion and Assistance. - Westport; Connecticut, 1990. - P. 133.
13. Hakansson Fl., Snehota I. No Business is an Island: The Network Concept of Business Strategy / Fl. Hakansson, I. Snehota // Scandinavian Journal of Management. - 1989. – № 5. – P. 187-200.

References

1. Artemova, E. (2006). Sovershenstvovanie jekonomicheskogo mehanizma integracionnyh svyazej v molochnom podkomplekse [Perfection of the economic mechanism of integration ties in a dairy subcomplex]. *Mezhdunarodnyj sel'skhozjajstvennyj zhurnal - International agricultural journal*, 3, 37-39 [in Ukrainian].
2. Prohorov, A. M. (Eds.). (1972). Encyclopedia. (Vols. 1-30, Vol. 10). M.: Sovetskaja jenciklopedija.
3. Valentynov, V.L. (2003). Vertykal'na koordynatsiia iak faktor rozvytku mizhhaluzevykh vidnosyn v APK [Vertical coordination as a factor of interbranch relations in agriculture]. *Ekonomika APK - Economics agriculture*, 6, 26-30 [in Ukrainian].
4. Vinslav, Ju. & Lisov, A. (2000). Stanovlenie holdingovyh kompanij: pravovoe i organizacionnoe obespechenie [The formation of holding companies: legal and organizational support]. *Rossijskij jekonomicheskij zhurnal - Russian Economic Journal*, 5, 19-36 [in Russian].
5. Vladimirova, I.G. (1999). Organizacionnye formy integracii kompanij [Organizational forms of integration companies]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom - Management in Russia and abroad*, 11, 25-35 [in Russian].
6. Gibalo, N.P. (2002). Institucional'nye imperativy novoj jekonomicheskoi teorii [The institutional imperatives of the new economic theory]. *Jekonomicheskaja teorija na poroge 21 veka - Economic theory at the threshold of the 21st century* [in Russian].
7. Inshakov, O.I. (2002). Sovremennyj rossijskij jekonomicheskij institucionalizm [Modern Russian economic institutionalism]. *Jekonomicheskaja teorija na poroge 21 veka - Economic theory at the threshold of the 21st century*. M.: Jurist' [in Russian].
8. Kovalenko, O.M. (2014). *Stratehiia i mekhanizmy rehuliuвання diial'nosti vertykal'no-intehrovanykh struktur u kharchovij haluzi: problemy teorii i praktyky [Strategy and regulation mechanisms of vertically integrated structures in the food industry: problems of theory and practice]*. Kherson: Hrin' D.S [in Ukrainian].
9. Marmul' L.O. (2008). Rozvytok intehratsii ta kooperatsii v ahrarnomu sektori ekonomiky [The development of integration and cooperation in the agricultural sector]. *Aktual'ni problemy rozvytku kooperatsii v rynkovykh umovakh - Actual problems of cooperation in market conditions*. (pp. 32-38). Kherson : Ajlant [in Ukrainian].
10. Joan Robinson (1968). *The economics of imperfect competition*. M.: J. Robinson [in Russian].
11. Engelhard, J. (1992). *Exportforderung: Exportentscheidungsprozesse und Exporterfolg*. Wiesbaden: Gabler [in English].
12. Elvey, L. (1990). Export Promotion and Assistance: A Comparative Analysis. *International Perspectives on Trade Promotion and Assistance*. Westport; Connecticut [in English].
13. Hakansson, Fl., Snehota, I. (1989). No Business, is an Island: The Network Concept of Business Strategy. *Scandinavian Journal of Management*, 5, 187-200 [in English].

Olena Stanislavyk, Associate Professor, PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)

Oleksandr Kovalenko, Associate Professor, Doctor of Economics

Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine

Key Bases of Formation of the Vertically Integrated Structures in Food Industry

The purpose of the article is to study the key bases of formation of vertically integrated structures in the food industry terms and agro features vertical integration in modern conditions of social and economic development of the country.

Types of corporate integration, conditions and factors of vertical integration were considered in the article. The process of evolution of the integration of theory and practice in the food industry was investigated. Specific features of modern integration processes that taking place in the food sector were examined. The analysis of the positive and negative aspects of vertical integration was introduced in our research.

We have proved the necessity, feasibility and priority of agro-industrial integration. It has been proven that the formation and operation of food systems is a phenomenon that requires attention from the state, the wording of the official position of the state on this phenomenon and development of appropriate policy regulation of agro-food units. It requires the further research of theoretical and practical issues in this area.

agro-food units, food industry, integration processes, vertical integration, transaction costs

Одержано 14.04.15

УДК 339.101.541

Ю.А. Бондар, доц., канд. екон. уаук

А.С. Арапов, канд. екон. наук

Кировоградская летняя академия национального авиационного университета, г. Кировоград, Украина

Необходимость формирования фонда накопления для предприятий

В статье рассмотрена проблема формирования фонда накопления предприятия. Показана необходимость пересмотра на государственном уровне подходов к формированию у предприятий различных форм собственности фонда накопления с целью интенсификации экономического роста через повышение темпов расширенного воспроизводства.

фонд накопления, фонд возмещения, расширенное воспроизводство, экономический рост, амортизация

Ю. А. Бондар, доц., канд. екон. наук,

А. С. Арапов, канд. екон. наук

Кировоградська льотна академія національного авіаційного університету, м. Кировоград, Україна

Необхідність формування фонду нагромадження для підприємств

У статті розглянута проблема формування фонду нагромадження підприємства. Показана необхідність перегляду на державному рівні підходів до формування у підприємств різних форм власності фонду накопичення з метою інтенсифікації економічного зростання через підвищення темпів розширеного відтворення.

фонд накопичення, фонд відшкодування, розширене відтворення, економічне зростання, амортизація

Постановка проблемы. Повышение эффективности производственных комплексов на современном этапе развития отечественной экономики в немалой степени зависит от процесса формирования на предприятии фонда накопления. Величина этого фонда зависит от научно обоснованной нормы перераспределения реализованной прибавочной стоимости. Определение оптимальных пропорций такого