

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Л.М. Болдирєва, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Економічна інтеграція характеризується поглибленням взаємозв'язків в межах країни між суб'єктами господарювання та окремими державами на засадах розподілу праці. Тому не випадково, що ефективним напрямом розвитку агропродовольчого сектору національної економіки є удосконалення інтеграційних процесів. Зокрема, сільське господарство як виробник сільськогосподарської продукції технологічно поєднане в ланцюг з харчовою промисловістю; остання ж органічно пов'язана з торговельною сферою, яка прямо виходить на споживача продовольства.

В останні роки широкого розповсюдження набули так звані агрохолдинги, які на сьогодні зайняли лідируючі позиції в агропродовольчому секторі. Проте на сучасному етапі розвиток економічної інтеграції агропродовольчого сектора економіки направлений на формування інтегрованих структур холдингового типу. Обумовлений необхідністю посилення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробництва, розвитком продуктивних сил, прискоренням науково-технічного прогресу та поглибленням співпраці підприємств різних сфер діяльності.

Питанням економічної інтеграції, зокрема, в агропродовольчій сфері, присвячені публікації багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: В.Г. Андрійчук [2], О.І. Бабаєв [3], В.Л. Валентинов [7], Є.А. Кобець [22], Я.С. Ларіна [25], Ю.М. Лопатинський [26], М.Й. Малік [28], М.І. Пугачов [33], П.Т. Саблук [41], І.Г. Хромова [42], Н.Ю. Чорна [43].

У науковій літературі вживаються різні підходи до термінів «інтеграція», «економічна інтеграція», «інтеграція в економіці» (табл. 1 і 2). Варто звернути увагу на певну схожість цих понять. Якщо автори «Экономического словаря агропромышленного комплекса» [46, с. 68] розглядають економічну інтеграцію як процес, то О.М. Коростишевська [23, с.58] – як форму усупільнення праці та виробництва. Для Є.Ф. Герштейна [13, с. 259] характерний системний підхід до поняття «інтеграція в економіці». З іншого боку, О.Й. Бабаєв [3, с. 7] акцентує увагу на організаційних підходах до інтеграції, кваліфікуючи її як об'єднання підприємств.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «інтеграція»

Зміст поняття	Автор, рік опублікування, джерело
Інтеграція (латинської – відновлення і цілий) – поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.).	Економічна енциклопедія (2000 р.) [18, с. 668]
Інтеграція – об'єднання двох і більше підприємств під загальним контролем у межах однієї організаційної структури.	О.Й. Бабаєв (2007 р.) [3, с. 7]

Джерело: узагальнено автором.

Таблиця 2

Тлумачення поняття «економічна інтеграція», «інтеграція в економіці»

Зміст поняття	Автор, рік опублікування, джерело
Економічна інтеграція – об'єктивний процес, обумовлений розвитком продуктивних сил, який відрізняється формами, методами і соціально-економічними наслідками. Одним із важливих напрямів економічної інтеграції є розвиток агропромислової інтеграції.	Экономический словарь агропромышленного комплекса (1986 р.) [46, с. 68]
Інтеграція в економіці виявляється у розвитку взаємодії між її елементами при виробництві, розподілі, обміні й споживанні, проявах нових форм взаємодії, зростання цілісних властивостей системи. Сутність інтеграції проявляється через: 1) установлення зв'язків між раніше розрізненими підприємствами-елементами системи; 2) поглиблення, посилення і надання системного характеру існуючим зв'язкам; 3) збільшення кількості зв'язків і встановлення нових; 4) поява нових інтегрованих (цілісних) властивостей у системі, узгодження зв'язків між підприємствами, зміна структури системи.	Є.Ф. Герштейн (1993 р.) [13, с. 259]
Економічна інтеграція – особлива складна форма усуспільнення праці та виробництва, якісно нова об'єднуюча структура зі спільною (загальною) цільовою функцією, що виникла на сучасному етапі розвитку виробничих сил, які в умовах нової інформаційної хвилі науково-технічного прогресу характеризуються все більш активним застосуванням науки	О.М. Коростишевська (1999 р.) [23, с. 58]
Економічна інтеграція – процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем, сучасна найрозвинутіша форма інтернаціоналізації господарського життя	С.В. Мочерний (2000 р.) [18, с. 668]

Джерело: узагальнено автором.

Науковцями опрацьовані різноманітні концептуальні підходи щодо мотиваційних засад функціонування інтеграційних процесів. Серед них доцільно виділити синергетичну теорію (Р.Брейлі, С.Майєрс, Дж. Ван Хорн), концепцію агентських витрат Р. Коуза, теорію гордині М.Рудик, О.Семенкової (табл. 3).

**Концептуальні підходи щодо формування мотиваційних засад
інтеграційних процесів**

Назва теорії, автори	Сутність теоретичного підходу
Синергетична теорія (Р.Брейм, С.Маєрс, Дж. Ван Хорн)	Спільна діяльність двох та більше господарюючих суб'єктів забезпечує створення ефекту (результату), який є більшим, ніж їх загальний результат, якби вони наодиначі. Як наслідок, вартість інтегрованого учасника стає вищою за загальну вартість учасників, якщо б вони функціонували окремо.
Концепція агентських витрат (Р.Коуз)	Підприємства прагнуть об'єднувати свою діяльність доти, доки трансакційні витрати з іншими партнерами на ринку будуть дорожчими, ніж між учасниками інтегрованої структури.
Теорія гордині (М.Рудик, О. Семенкова)	Розглядаються особисті моменти менеджерів, підвищення якості управління, диверсифікація, перевищення ліквідаційної вартості або витрат на створення компанії над її ринковою вартістю тощо.

Джерело: складено за даними [4; 6; 14; 31; 35].

Розглядаючи інтеграційні альтернативи для АПК України М.І. Пугачов та А.О. Мельник до загальних переваг створення зони вільної торгівлі з ЄС для розвитку АПК України відносять [33, с. 30-31]:

- запровадження європейський стандартів демократії та державного регулювання;
- прискорення процесу впровадження сучасних технологій вирощування, обробки, збирання, зберігання сировини й готової продукції АПК;
- підвищення рівня технологічного забезпечення підприємств АПК;
- прискорення розвитку інституціонального ринкового забезпечення підприємств АПК;
- поліпшення стандартів виробництва готової продукції відповідно до вимог ЄС;
- застосування досвіду європейських виробників щодо вдосконалення процесу виробництва шляхом підвищення рівня дохідності сільськогосподарського виробництва.

Дослідження мотивів інтеграційних процесів дозволило виділити наступні групи мотивів: операційні, фінансові, інвестиційні, стратегічні (табл. 4).

На взаємозв'язок між інтеграцією, кооперацією та спеціалізацією вказує Н.В. Шишкіна, зазначаючи, що на основі вдосконалення виробничих сил, кооперування та інтеграції створюється складна система взаємин [45, с. 347].

Класифікація мотивів інтеграційних процесів

Групи мотивів	Мотиви інтеграційних процесів
Операційні мотиви	1.1. Прагнення економії за рахунок масштабу діяльності. 1.2. Заощадження за рахунок напряму інтеграції. 1.3. Можливість нарощувати ресурси та присутність на ринку. 1.4. Комбінування взаємодоповнюючих ресурсів.
Фінансові мотиви	2.1. Мобілізація фінансових ресурсів. 2.2. Можливість використання надлишкових фінансових ресурсів учасників інтегрованої структури. 2.3. Диверсифікація. 2.4. Заощадження на податкових платежах. 2.5. Зниження витрат на фінансування. 2.6. Специфічні мотиви.
Інвестиційні мотиви	3.1. Придбання активів. 3.2. Придбання управляючої компанії. 3.3. Звільнення дублюючих активів та їх реалізація. 3.4. Наявність тимчасово вільних ресурсів та необхідність їх розміщення за відсутності внутрішніх проектів. 3.5. Отримання дивідендів на вкладенні до статутного капіталу іншого учасника кошти. 3.6. Наявність неадекватної до ринкової вартості об'єкта інвестування. 3.7. Спекуляція та інтеграція з підприємством, що перебуває у важкому економічному стані. 3.8. Зростання показника прибутку на акцію.
Стратегічні мотиви	4.1. Прагнення учасників інтеграції покращити координацію бізнес-процесів та підвищити ефективність управління. 4.2. Придбання висококваліфікованого менеджменту. 4.3. Збільшення клієнтської бази. 4.4. Вихід на нові географічні ринки. 4.5. Придушення або тиск на конкурента. 4.6. Економія на науково-дослідницьких розробках. 4.7. Партнерство заради виходу на новий рівень бізнесу. 4.8. Необхідність відповідності законодавчим вимогам.

Джерело: складено за даними [4].

У спеціальній літературі точиться дискусія щодо видів інтеграції, її напрямів і форм. У національній економіці, зокрема, паливно-енергетичному комплексі виділяють наступні види інтеграції (табл. 5).

Так, для АПК Н.В. Шишкіна виділяє наступні види інтеграції: вертикальну, горизонтальну, внутрішньогосподарську [45, с. 347].

На думку Є.А. Кобця, доцільно виділяти змішану інтеграцію як «організаційно-економічне об'єднання різнопрофільних виробництв і підприємств різних галузей, що не мають між собою ні технічної, ні технологічної спільності з виробництва та збуту певного товару. Змішана інтеграція проявляється в спеціальній організації в сільськогосподарських підприємствах промислових цехів з виробництва комплектуючих деталей і вузлів для товарів народного споживання і

виробничо-технічного призначення. Одним з напрямів змішаної агропромислової інтеграції є створення у складі промислових об'єднань підприємств підсобних господарств з виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарських продуктів» [22, с. 9-7].

Таблиця 5

Види економічної інтеграції у паливно-енергетичному комплексі

Види інтеграції	Коротка характеристика
Горизонтальна інтеграція	Стосується зв'язків горизонтального характеру, створених за просторовим критерієм (наприклад, гірничі спілки кам'яного вугілля, об'єднання енергозбутових або електрогенеруючих компаній).
Вертикальна інтеграція	Утворюється згідно з критерієм вертикальних зв'язків (зв'язки типу «backward» і «forward»), що охоплюють дві або більше ланки паливно-енергетичного ланцюга зв'язків.
Горизонтальна інтеграція	Утворюється на принципах комбінації просторового критерію і логіки технологічних зв'язків. Створюються консолідовані господарські одиниці зі складнішою системою зв'язків, орієнтовані на обслуговування великих споживачів.
Мультиенергетична інтеграція	Створення багатоенергетичних суб'єктів господарювання (multi energy), які спираються на вертикальні та просторові зв'язки, здатні до субституційного і комплементарного оперування на паливно-енергетичному ринку.
Мультиенергетична та громадсько-багатокорисна інтеграція	Реалізує функції multi energy і multi utility, є найбільш складною і розвинутою концепцією забезпечення повної гами послуг на паливно-енергетичному ринку.

Джерело: складено за даними [27].

На наш погляд, поняття «види інтеграції», «напрями інтеграції», «форми інтеграції» взаємозалежні (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозалежність видів, напрямів і форм інтеграції

Джерело: власна розробка.

Взаємозв'язок видів, напрямів та форм горизонтальної і вертикальної інтеграції наведені у табл. 6.

Одним із видів економічної інтеграції (інтеграції в економіці) є агропромислова (аграрно-промислова) інтеграція. Вона, на наш погляд, – об'єктивна необхідність розвитку сільського господарства та переробної промисловості, оскільки дає можливість синхронізувати процеси виробництва і переробки сільськогосподарської продукції (особливо тієї, що

швидко псується) та реалізації виробленого продовольства у межах логістичного ланцюга.

Таблиця 6

Взаємозв'язок видів, напрямів і форм горизонтальної та вертикальної інтеграції

Види інтеграції	Напрями інтеграції	Форми інтеграції
Горизонтальна	- виробнича - фінансова - освітня (консалтингова) - соціальна	- повна - неповна (часткова) - контрактна - акціонерна - кооперативна - партнерська - громадська - змішана - квазіінтеграція
Вертикальна	- виробнича - збутова (маркетингова)	

Джерело: узагальнено автором.

На думку М.Є. Сметаніна, економічною основою агропромислової інтеграції є діалектична єдність двох взаємопов'язаних процесів: розподілу й кооперації праці [38, с. 7].

Синергійний ефект інтеграції, на наш погляд, формується за рахунок концентрації ресурсів та набуття матеріальним потоком цілеспрямованого характеру.

Одним із видів економічної інтеграції є горизонтальна інтеграція. Різноманітні тлумачення цього поняття наведені в табл. 7.

Таблиця 7

Тлумачення поняття «горизонтальна інтеграція»

Зміст поняття	Автор, рік опублікування, джерело
1	2
Горизонтальна інтеграція – об'єднання однотипових сільськогосподарських підприємств з високим рівнем концентрації, які спеціалізуються на виробництві напівфабрикатів, використовуваного підприємствами виробництва готового продукту при високому рівні використання наявних ресурсів.	Р.А. Іванух, М.М. Пантелейчук, І.В. Попович (1979 р.) [20, с. 23]
Горизонтальна інтеграція – внутрішньогалузеве кооперування підприємств та виробництв однієї чи декількох субгалузей (підгалузей), що забезпечують поглиблення спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного процесу, зменшення витрат виробництва, зростання його ефективності та підвищення якості продукції.	Г.А. Долгошей, М.М. Макєнко (1981 р.) [17, с. 104].
Горизонтальна інтеграція – форма організаційного об'єднання сільськогосподарських підприємств і господарств з однорідною діяльністю при високому рівні концентрації і спеціалізації	Экономический словарь (1986 р.) агропромышленного комплекса [46, с.67]
Горизонтальна інтеграція має місце у тому разі, коли об'єднання декількох виробників одного і того ж рівня продуктової вертикалі (виробники сільськогосподарської продукції чи виробники молокопродукції або м'ясопродуктів і т.д.) відбувається на основі відносин власності.	В.Г. Андрійчук (2007 р.) [2, с. 41]

1	2
Горизонтальна інтеграція має місце, якщо незалежні товаровиробники одного і того ж рівня продуктової вертикалі узгоджують свою виробничу діяльність через контракти.	В.Г. Андрійчук (2007 р.) [2, с. 41]
Горизонтальна інтеграція – об'єднання підприємств, налагодження тісної взаємодії між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології	Економічна енциклопедія (2000 р.) [18, с. 269]
Горизонтальна інтеграція пов'язана зі збільшенням питомої ваги даного підприємства у масштабах галузі (зростання її частки в галузевому виробництві, у виробничих потужностях, частці на ринку продукції галузі та ін.).	О.Й. Бабаєв (2007 р.) [3, с. 7]
Горизонтальна інтеграція є формою концентрації підприємств, виробництва, капіталу, проте ці процеси об'єктивно стримуються, зокрема, й надмірними трансакційними витратами на їх реалізацію.	Ю.М. Лопатинський (2007 р.) [26]
Горизонтальна інтеграція – це форма внутрішньогалузевого кооперування здебільшого однотипних підприємств і виробництв, яка забезпечує поглинання спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного ланцюга, або територіально інтегрованих процесів з метою збільшення і поліпшення якості продукції, зміцнення та стабілізації їх економічного становища, підвищення ефективності виробництва.	Є.А. Кобець (2008 р.) [22, с.6]
Горизонтальна інтеграція – це поєднання підприємств однієї сфери АПК без створення формувань інших сфер АПК і зі збереженням їх традиційних функцій. Горизонтальна інтеграція являє собою об'єднання підприємств з виробництва, переробки і реалізації декількох продуктів з різними постачальницькими, лізинговими, фінансово-кредитними та страховими організаціями, обмеженими певними територіальними рамками. Це найбільш перспективний варіант об'єднання, що веде до створення багатoproфільної корпорації.	О.А. Дікарев (2011 р.) [16]

Джерело: узагальнено автором.

Отже, проведені нами дослідження свідчать, що в науковій літературі (особливо в останні десятиріччя) значну увагу приділяють вертикальній інтеграції. Дослідники виділяють різні види інтеграції:

- «канонічну» інтеграцію, квазіінтеграційну, контрактну інтеграцію (З.Є. Шершньова, 1999 р. [44, с. 305-306], А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко, 2007 р. [30, с. 60-67]);
- виробничу, маркетингову та комплексну інтеграцію (науковці ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2000 р. [41, с. 176-180.]);
- конгломеративну агропромислову інтеграцію (І.Г. Храмова, 2003 р. [42, с. 5]);
- повну і часткову вертикальну інтеграцію (М.В. Володькіна, 2004 р. [10, с. 141]);
- зворотну і пряму інтеграцію (Я.С. Ларіна, 2005 р. [25, с. 134-139]);
- конгломеративну вертикальну та субвертикальну інтеграцію (В.Г. Андрійчук, 2007 р. [2, с. 41]);

вертикальну агропромислово-торговельну інтеграцію (Проект Закону України «Про сільське господарство») [32].

Вертикальній інтеграції властиві як переваги, так і недоліки (табл. 8).

Таблиця 8

Переваги і недоліки вертикальної інтеграції

Переваги вертикальної інтеграції	Недоліки вертикальної інтеграції
1. Заощадження витрат.	1. Витрати на подолання бар'єрів мобільності.
2. Створення умов прориву у технологіях.	2. Витрати, пов'язані зі збільшенням кількості важелів управління
3. Забезпечення попиту та пропозиції у періоди низького сукупного попиту.	3. Витрати, пов'язані з послабленням гнучкості до зміни партнерів.
4. Урівноваження впливу партнерів зовнішніх постачальників та покупців.	4. Витрати на зміцнення загальних вхідних бар'єрів.
5. Посилення здатності диференціювання від інших товаровиробників.	5. Вимоги щодо віддачі інвестованого капіталу.
6. Створення вхідних бар'єрів та бар'єрів мобільності.	6. Позбавлення доступу до постачальників чи споживачів та (або) інновацій.
7. Входження до прибуткового бізнесу.	7. Необхідність підтримання рівноваги виробництва.
8. Захист від уникнення доступу до постачальників чи покупців.	8. Послаблення стимулів для вищих підрозділів.
9. Об'єднання послідовних технологічних процесів	9. Різні вимоги до управління для різних підрозділів інтегрованої структури
10. Підвищення надійності постачання й збуту тощо.	10. Потреба збільшення капіталовкладень у галузь, де вже працює підприємство, і як наслідок, підвищення ризику.
11. Економія на трансакційних витратах (порівняно зі здійсненням операцій на відкритому ринку), що особливо актуально в умовах недосконалих ринків.	11. Повільніша адаптація до нових технологій повністю інтегрованих організацій.
12. Організація замкнутого виробничого процесу дозволяє вертикально-інтегрованим корпораціям сформувати систему максимального забезпечення потреби у всіх видах ресурсів за рахунок власного виробництва, таким чином завантажуючи потужності всіх структурних елементів холдингу та формуючи відповідний рівень зайнятості у місцях їх розташування.	12. Зниження свободи вибору постачальників.
13. Підвищення ефективності виробництва в інтегрованих забезпечується збалансуванням сировинних ресурсів та виробничих потужностей переробних підприємств.	13. Виникнення проблем, пов'язаних із балансуванням потужностей на кожному етапі в ланцюгу цінностей тощо.
14. У вертикально-інтегрованих структурах полегшується процес контролю за формування ціни на всіх етапах.	
15. Існує можливість підвищення ефективності функціонування окремих структурних підрозділів та інтегрованої структури в цілому.	

Джерело: складено за матеріалами [5; 26; 43]

Агропродовольчі компанії фактично є тими особами, які в значній мірі визначають успішність розвитку сільського господарства країни.

Спеціалізація і види інтегрованого виробництва найбільших вертикально інтегрованих агропродовольчих компаній України наведено в табл. 9, а динаміка виручки за 2011-2013 рр. – табл. 10.

Таблиця 9

Найбільші вертикально інтегровані агропродовольчі компанії України

Агропродовольчі компанії	Спеціалізація виробництва	Інтегровані виробництва
Ukrlandfarming	Птахівництво	Рослинництво Молочне тваринництво М'ясне тваринництво Виробництво цукру Виробництво насіння Зберігання зерна
KERNEL	Виробництво та продаж соняшникової олії	Надання послуг елеваторів і терміналів
Миронівський хлібопродукт	Птахівництво	Рослинництво М'ясопереробка Виробництво напівфабрикатів
Астарта-Київ	Виробництво цукру	Вирощування цукрових буряків Рослинництво Молочне тваринництво
Sintal Agriculture	Рослинництво	Виробництво цукру
Дружба-Нова	Молочне тваринництво	Виробництво цукру
Агропродінвест	Вирощування цукрових буряків	Виробництво цукру Рослинництво Молочне тваринництво
Індустріальна молочна компанія	Молочне тваринництво	Рослинництво Зберігання зерна
Галс Агро	Виробництво цукру	Рослинництво Молочне тваринництво М'ясне тваринництво
АПК-Інвест	М'ясне тваринництво	М'ясопереробка Виробництво напівфабрикатів Рослинництво Виробництво комбікормів
Мілкіленд-Україна	Молочне тваринництво	Рослинництво

Джерело: [43, с. 6-7].

Вертикально інтегровані агропродовольчі компанії України подолали наслідки економічної кризи і впевнено нарощують обсяги виробництва. Зокрема, «Миронівський хлібопродукт» у III кв. 2013 р. збільшив виробництво курятини на 17 %; обсяги експорту збільшилися в 2,3 рази і склали близько 30 тис. т. Агрохолдинг UkrLandFarming в наступні 2-3 роки планує збільшити свій земельний банк на 150 тис. га – до 800 тис. га [1].

Динаміка виручки агропродовольчих компаній України за 2011-2013 рр., млн. грн.

Агропродовольчі компанії	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення (%) 2013 р. до:	
				2011 р.	2012 р.
Ukrlandfarming	4400	4410,5	4586,9	104,25	104,0
KERNEL	1667	1520	2124	127,42	139,7
Миронівський хлібопродукт	2890	1048	1620	56,06	154,6
Астарта-Київ	1348	3701,6	25,7	1,91	0,69
Sintal Agriculture	253,6	...	...	x	x
Дружба-Нова	545,6	802	...	x	x
Агропродінвест	578	570,4	725	125,43	127,11
Індустріальна молочна компанія	231,7	...	...	x	x
Галс Агро	458	520	610	133,19	117,31
АПК-Інвест	515,7	810	1005	194,88	124,07
Мілкіленд-Україна	3150	...	...	x	x

Джерело: розраховано згідно офіційних сайтів агропродовольчих компаній України

Одним із видів економічної інтеграції є міжнародна економічна інтеграція, яка виявляється у державних формах об'єднання декількох країн: зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, економічний союз.

Міжнародна економічна інтеграція в агропродовольчій сфері є важливим чинником підтримання продовольчої безпеки на планеті. До міжнародних організацій, що набули певного досвіду інтеграційної діяльності відносяться Північноамериканська зона вільної торгівлі НАФТА, Європейський союз, Митний союз Євразійського економічного співробітництва, інші інтегративні формування.

Процеси розвитку агропродовольчих компаній сприяють подальшій міжнародній інтеграції агропродовольчих компаній та підвищенню їх ролі у розв'язанні глобальної продовольчої проблеми. Найбільш привабливими для інвестування сегментами вітчизняної економіки є виробництво продуктів харчування. На сьогоднішній день це виробництво цукру, соняшникової та інших видів олії, вирощування птиці тощо.

Тривалий час (з 2007 р.) в економічному середовищі обговорювалися питання створення Зернового пулу, учасниками якого могли б стати Україна, Росія, Казахстан. У жовтні 2013 р. Україна і Росія на зустрічі прем'єр-міністрів у м. Калуга (РФ) домовилися про створення такої інтеграційної організації.

Аналіз можливостей і загроз зазначеного проекту свідчить про наступне, зокрема позитивними причинами створення зернового пулу, на думку представників держав-учасниць, є:

1) захист інтересів країн-учасниць на зовнішніх ринках зерна. Адже за даними Російського зернового союзу Україна, Росія, Україна та Казахстан витрачають до 10 дол. на тонні зерна порівняно з конкурентами через відсутність правил гри у Причорноморському басейні [21];

2) економія на логістиці, зокрема, транспортуванні, оскільки Україна має великі можливості з вивозу зерна, Росія – середні, а Казахстан – мінімальні [21].

Загрозами для України зазначеного проекту є:

1) нестача потужностей для експорту власного зерна. Зокрема, за даними Мінагрополітики України, сукупна місткість сертифікованих зернових складів складає 31,7 млн. т, зокрема, портових елеваторів 2,3 млн. т [39];

2) нестача залізничних вагонів для перевезення зерна. Зокрема, за даними Української зернової асоціації добове замовлення вагонів складає 2,5 тис, але подається лише 1,2 тис. [21];

3) Україна, Росія і Казахстан на світовому ринку зерна є конкурентами, оскільки постачають зерно в одні й ті самі точки планети;

4) оскільки експортом займаються переважно комерційні організації, то для управління зерновими потоками в межах зернового пулу повинен бути наддержавний орган управління. На думку І. Бураковського, «жорстке регулювання зернових потоків при створенні міжнародного зернового пулу неминуче зламає вже чинні ринкові механізми» [36];

5) створення Причорноморського зернового пулу, який передбачає державну монополію на експорт зерна, як вважає Українська аграрна конфедерація, може зумовити значні збитки для зернотрейдерів, що працюють в Україні. Тому не випадково проти цього проекту виступили великі учасники українського зернового ринку, зокрема, Lois Dreyfus, «Серна» (Glencore), Alfred C. Toepfer, Cargill, Bunge, «Нібулон» [1];

6) в кожній із країн пулу свої підходи до ціноутворення на зерно. І якщо їх підвести до якогось знаменника, у вигоді залишиться лише Росія – вважає власник і керівник компанії «Нібулон» О. Вадатурський [33].

В Україні агропродовольчі компанії зосередили свою увагу на виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції. Значною мірою концентрація виробництва культур агропродовольчими

компаніями обумовлена вертикальною інтеграцією структур, які є їх складовими.

Так, у сфері виробництва цукру вертикально інтегровані структури прагнуть забезпечити себе сировиною, і вирощують цукровий буряк на площах, підконтрольних агропродовольчим компаніям. Як результат, ними виробляється третина цукрового буряку в Україні.

Середній розмір сільськогосподарських угідь агропродовольчої компанії становить 67 тис. га, а розміри найбільших перевищують 310 тис. га. Найбільша присутність агропродовольчих компаній спостерігається у Полтавській, Вінницькій, Сумській і Черкаській областях (понад 17 % усіх сільськогосподарських угідь регіону). Менше всього агропродовольчі компанії використовують земельні масиви в Закарпатській, Волинській, Запорізькій та Одеській областях (менше 3% усіх сільськогосподарських угідь регіону). Вирощування сільськогосподарської продукції здійснюється із застосуванням сучасної техніки і технологій. Урожайність культур і продуктивність тварин в агропродовольчих компаніях на 10-15 % вищі, ніж у середньостатистичному аграрному підприємстві України [24].

Доцільність активізації діяльності агропродовольчих компаній щодо виробництва продуктів харчування обумовлена наступними чинниками:

- сприятливі агрокліматичні умови;
- високий рівень аграрного потенціалу, зокрема висококваліфікованих кадрів;
- наявність достатньої сировинної бази для харчової промисловості;
- необхідність порівняно невисоких інвестицій для налагодження успішного бізнесу в Україні;
- налагоджені ринки збуту продукції.

Приклади успішного залучення іноземного капіталу були у таких компаній як Астарта, Укррос, Креатив, Кернел, Миронівський хлібопродукт, Мрія тощо. Цей факт свідчать про високу зацікавленість інвесторів.

Усе наведене вище дозволяє прогнозувати підвищення ролі агропродовольчих компаній у розв'язанні глобальної продовольчої проблеми та активізації їх діяльності щодо виробництва продуктів харчування. Вже зараз Україна займає перше місце у світі за обсягами експорту соняшникової олії, шосте – з експорту пшеничного борошна, насіння олійних, знежиреного сухого молока, сьоме – з експорту сиру.

Наприклад, обсяги прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в агропродовольчий сектор економіки за останні п'ять років

збільшуються тільки у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. На даний момент Україна є великим гравцем на глобальному ринку сільгосппродукції, але зростання врожаїв обмежене в результаті недостатніх інвестицій. Зростання обсягів інвестицій призводить до збільшення виробництва й експорту аграрної продукції. У свою чергу валютні надходження в Україні збільшуються за рахунок експорту аграрної продукції.

На вільний доступ до іноземних коштів можуть розраховувати лише найбільші вертикально інтегровані агрохолдинги, які вже не перший рік співпрацюють із західними фінустановами, серед них: «Миронівський хлібопродукт», «Мрія», «Астарта», Kernel, Ukrlandfarming, «Нібулон».

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що серед чинників, які гальмуватимуть розвиток агропродовольчих компаній, є:

- несприятлива для експорту аграрної продукції політика;
- проблеми функціонування сільської місцевості;
- недостатнє бюджетне фінансування через державні цільові програми;
- низький рівень заходів щодо підтримки селянських (фермерських) господарств;
- зменшення кількості пільгових кредитів за рахунок спеціальних кредитних програм;
- збільшення податків;
- зниження попиту на сільськогосподарську продукцію;
- велика кількість імпортованих товарів на ринку;
- невідповідність матеріально-технічного забезпечення;
- низький рівень фондоозброєності праці і продуктивності праці;
- високий рівень індустрії й урбанізації;
- зменшення потоку інвестицій;
- падіння родючості ґрунтів (зменшення вмісту гумусу).

У науковій літературі поряд з терміном «вертикальна інтеграція» вживається поняття «вертикальна координація».

Втім в окремих публікаціях ці поняття ототожнюються, що не дозволяє мати чітке уявлення про сутність, зміст і мету вертикальної координації як інструмента розвитку агропродовольчого сектора економіки. Адже, як свідчить досвід України, інших постсоціалістичних держав, використання адміністративної (нецінової) координації для розвитку агропродовольчої сфери в межах окремих регіонів за відсутності необхідного рівня прозорості ринків сільськогосподарської продукції не є кращим способом державного регулювання розвитку зазначеної сфери за умов невизначеності та ризиків на межі макроекономічних змін глобального середовища.

Питання вертикальної координації розглядаються у працях низки вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: В.Л. Валентинов [7], А. Висоцький [11], Т.В. Гагалюк [12], С.Д. Гроссман [49], Р.Л. Кілмер [50], Х. Петерсон [52], Є.М. Терешін [40], Р. Тріфон [53], С.Д. Френк [48], А.В. Якуніна [47] та ін. Вивченню вертикальної координації в агропродовольчих ланцюгах країн Європи і Центральної Азії присвячене одне з досліджень Світового банку [15].

Термін «координація» у довідковій літературі має таке тлумачення (табл. 11).

Таблиця 11

Тлумачення терміну «координація»

Зміст поняття	Джерело, рік опублікування
Координація – узгодження, приведення у відповідність, встановлення взаємозв'язку між діями, поняттями, рухами тощо	Словник іншомовних слів (1974 р.) [37, с.363]
Координація – складовий елемент управління для узгодження дій різних частин системи, що управляється	Економічна енциклопедія (2001 р.) [19, с.81]
Координація – 1) погодження, зведення до відповідності, установа взаємозв'язку, контакту в діяльності людей, між діями, поняттями тощо; 2) узгодження рухів, дій і т. ін.	Новий тлумачний словник української мови (2003 р.) [29, с.887]

Джерело: узагальнено автором.

Із наведених у табл. 11 варіантів поняття «координація», на наш погляд, з огляду на предмет дослідження найприйнятнішим є визначення, викладене в «Економічній енциклопедії», що враховує управлінський аспект цього терміну.

В агропродовольчому секторі економіки, на наш погляд, головною метою координації є забезпечення узгодженості між господарюючими суб'єктами, зокрема, шляхом оптимізації виробничих зв'язків та відповідного інформаційного забезпечення виробничо-комерційної діяльності підприємств й регулюючого впливу органів державної влади. Об'єктом координації у даному випадку є складові агропродовольчого сектора економіки: сільське господарство, харчова промисловість, сфера торгівлі продовольчими товарами. При цьому координація в межах системного підходу забезпечує інтеграцію зазначених складових агропродовольчого сектора з метою досягнення поставлених цілей, зокрема, продовольчої безпеки держави.

Координаційна діяльність, як зазначають Є.М. Терешін і В.М. Володін [40], здійснюється за допомогою певних механізмів: прямий контроль; стандартизація процесів; взаємні узгодження. Для реалізації зазначених механізмів дослідники пропонують використовувати такі моделі координації: неформальна непрограмована координація; програмована безособова координація; неформальна програмована координація; групова координація.

Погляди дослідників на вертикальну координацію певним чином відрізняються (табл. 12).

Таблиця 12

Підходи дослідників до визначення сутності вертикальної координації

Сутність поняття	Автори підходів, рік опублікування
Вертикальну координацію слід розуміти як інтеграцію прав власності, в рамках якої послідовні етапи виробничої і маркетингової діяльності контролюються єдиним керівництвом.	Р.Тріфон (1959 р.)
Вертикальна координація – це включення до функціонального діапазону фірми нових напрямів виробничої і маркетингової діяльності, які є технологічно суміжними відносно існуючих напрямів.	Р.Л. Кілмер (1986 р.)
Вертикальна координація передбачає спільну власність і управління активами.	С.Д.Гроссман, О.Д. Харт (1986 р.)
Видами вертикальної координації є: відкритий (спототий) ринок, короткостроковий контракт, франчайзинг, спільне підприємство, вертикальна власність. Причому факторами вибору конкретної складової є такі фактори, як специфічність активів, програмованість задач (можливість їх однозначного розуміння сторонами) і можливість розділення задач.	Дж.Махоні (1992 р.)
Вертикальна координація включає всі засоби гармонізації вертикально взаємозалежних напрямів виробничої і розподільної діяльності від спотового ринку через різні типи контрактних відносин до вертикальної інтеграції.	С.Д.Френк, Д.Р. Хендерсон (1992 р.)
Вертикальна координація включає: спотовий ринок (зовнішній контроль через цінові важелі); контрактну координацію (зовнішній контроль через контракту специфікацію методів і результатів виробництва на основі правового забезпечення); стратегічний альянс (взаємний контроль); формальна кооперація (внутрішній контроль через децентралізоване прийняття рішень); вертикальну інтеграцію (внутрішній контроль через централізоване прийняття рішень).	Х.Петерсон, А.Висоцький (1997 р.)
Вертикальна координація являє собою континуум організаційно-економічних форм узгодження дій товаровиробників несільськогосподарських суб'єктів між граничними формами вертикальної інтеграцією і відкритим (спотовим) ринком.	В.Л. Валентинов (2003 р.)
Вертикальну координацію можна визначити як процес розширення відносин власності й управління за межі окремого підприємства, а інтеграцію – як розширення організаційно-економічного механізму функціонування підприємства в технологічно суміжні напрями діяльності.	В.Л. Валентинов (2003 р.)
Вертикальна (субординаційна) координація забезпечується формальною або неформальною нормативною базою, має чітко визначені межі та механізми здійснення. Для її реалізації використовують регламенти і процедури, накази, делегування повноважень.	Є.М. Терешін, В.М. Володін (2010 р.)

Джерело: складено за даними [7; 40; 48-50; 52-53]

Вертикальну інтеграцію В.Л. Валентинов розуміє як «інтерналізацію тих економічних зв'язків, які характеризуються найменшою в даних умовах обмеженістю ресурсів» [7, с. 27]. Термін «інтерналізація» означає «внутрішній; стратегія великих корпорацій, спрямована на ліквідацію негативних зовнішніх факторів» [8].

Теорія вертикальної координації має чисельну теоретико-методологічну базу, яка представлена наступними підходами: теорією життєвого циклу Д. Стігліца; теорією трансакційних переваг Р.Коуза та О. Вільямса; теорією здібностей (Е. Пенрауз, Д.Б. Річардсон, К. Поляний, К.Р. Коннор, С.К. Прехелед, А. Бун); теорією ресурсної залежності Дж. Преффера і Дж. Саланцика; теорією економічних переваг Х. Хаканссона та І. Снехоте; концепцією «оформленості» економічної діяльності М. Грановеттера (табл. 13).

Таблиця 13

Концептуальні підходи щодо формування теорії вертикальної координації

Назва теорії	Сутність теоретичного підходу
Теорія життєвого циклу (Дж. Стіглер)	На початкових етапах свого розвитку будь-яка галузь характеризується високим ступенем інтегрованості. Розвиток галузі й розширення ринку зумовлюють доцільність спеціалізації. При тому, коли продуктивність праці випереджає розширення ринку, виникають переваги від координації та інтеграції.
Теорія трансакційних переваг (Р.Коуз, О.Вільямс)	Якщо витрати на придбання певного виду ресурсу менші від витрат на його виробництво, то вертикальна інтеграція не потрібна. У протилежному випадку необхідно посилити глибину контрактних відносин з постачальником або забезпечити власне виробництво цього виду ресурсу.
Теорія здібностей (Е. Пенроуз, Д.Б. Річардсон, К. Поляний, К.Р. Коннор, С.К. Прехелед, А. Бун)	Знання як фактор виробництва мають значний вплив на досягнення конкурентних переваг. Знання не підлягає безперешкодному розповсюдженню. Деяке знання може набуватися лише досвідом. Диференційований розподіл «прихованого» знання серед фірм впливає на їх координаційні відносини.
Теорія ресурсної залежності (Дж. Преффер, Дж. Саланцик)	Фірми прагнуть зменшити свою ресурсну залежність від інших фірм. Виділяють два напрями зменшення цієї залежності: 1) зменшення залежності фірми від ресурсу (що часто неможливо з технологічних причин); 2) усунення організаційно-економічного розмежування між фірмою та агентами, що контролюють ресурс (утворення асоціації, участь в органах управління, аж до вертикальної інтеграції).
Теорія економічних мереж (Х. Хаканссон, І. Снехоте)	Залежність між фірмами не обов'язково мають організаційно оформлені координаційні зв'язки. Залежність може бути забезпечена довірою, довгостроковими партнерськими стосунками, персоніфікацією стосунків (тобто базуватися на особистих відносинах між суб'єктами).
Концепція «оформленості» економічної діяльності (М. Грановеттер)	Економічна діяльність здійснюється у формі певних соціальних відносин. Економічні відносини обумовлені соціальними інституціями. Соціальна оформленість економічних відносин зумовлює вплив на останні таких явищ, як асиметричний розподіл інформації, обмежена раціональність, опортуністична поведінка, специфічність активів.

Джерело: складено за даними [7, с.89-106].

Вертикальна координація в агропродовольчому секторі економіки має різні форми і типи (табл. 14).

Форми і типи вертикальної координації

Форми/типи	Зміст
Форми вертикальної координації в агропродовольчому секторі економіки	
Координація через внутрішній ринок	Здійснення операцій купівлі-продажу за ціною, що визначається під час цих операцій.
Укладання форвардних контрактів	Операції купівлі-продажу за попередньо встановленими цінами.
Квазівертикальна інтеграція	Участь у статутному фонді підприємств на суміжних рівнях маркетингового каналу.
Вертикальна інтеграція	Концентрація власності й управління кількома суміжними рівнями маркетингового каналу в рамках однієї організації.
Типи координації за критерієм домінування економічних інтересів	
Кооперація	Несільськогосподарський бізнес не представлений
Контрактні відносини	Різні ступені взаємної відокремленості сільськогосподарських і несільськогосподарських суб'єктів.
Інтеграція з боку несільськогосподарського бізнесу	Інтегратор – несільськогосподарське підприємство; можлива пряма і зворотна інтеграція

Джерело: складено за даними [7, с.55-56, 88-89].

Оскільки контрактна система й вертикальна інтеграція передбачають передачу певних прав від однієї фірми до іншої за допомогою координуючих механізмів, що відрізняються від ціни відкритого ринку, то це вертикальна координація [47, с. 17-18], може бути охарактеризована як адміністративна. Аналіз підходів науковців дозволяє з'ясувати співвідношення між поняттями «вертикальна координація» та «вертикальна інтеграція» (табл. 15).

Співвідношення між поняттями «вертикальна координація» та «вертикальна інтеграція»

Вертикальна координація	Вертикальна інтеграція
1. Вертикальна координація являє собою процес розширення відносин власності й управління за межі підприємства [7, с.109].	1. Вертикальна інтеграція – об'єднання в єдиний технологічний процес усіх або основних ланок виробництва й обороту промислової та сільськогосподарської продукції [18, с.180].
2. Контрактні відносини, які будуються на більш-менш тривалій основі, слід називати вертикальною координацією [2, с.40].	2. Вертикальна інтеграція є вищою формою вертикальної координації [7, с.53].
	3. Вертикальна інтеграція – розширення організаційно-економічного механізму функціонування підприємства в технологічно суміжні напрями діяльності [7, с.109].
	4. Вертикальна інтеграція – організація вертикально побудованих об'єднань, на відміну від горизонтальних формувань, охоплює весь процес виробництва – від вирощування сільськогосподарської сировини до її переробки, зберігання та продажу готової продукції (досягається безперервність технологічного процесу на всіх етапах виробництва і збуту, наскрізний контроль за якістю продукції, підвищується ефективність виробництва) [16].

Джерело: узагальнено автором.

Високий рівень вертикальної координації між учасниками ринку (клієнтами та постачальниками) як свідчить досвід, сприяє підвищенню їх ефективності. Д. Кенон і Д. Перро класифікували відносини між клієнтами, постачальниками, підрядниками таким чином (табл. 16).

Таблиця 16

Класифікація відносин між клієнтами і постачальниками, підрядниками (за Д. Кеноном і Д. Перро)

Вид угоди	Характеристика відносин
1. Базова угода	Відносно прості, рутинні обміни з помірно великими обсягами співробітництва й інформації.
2. Голі угоди	Те ж, що й базова угода, але продавець краще адаптується, а обсяги співробітництва й інформаційного обміну менші.
3. Контрактні угоди	Низький рівень довіри, співробітництво й взаємодії; порядок обміну визначається формальним контрактом.
4. Звичайні угоди	Традиційна ситуація, коли домінуючий вплив здійснює конкуренція, а не кооперація.
5. Кооперативні системи	Тісне співробітництво, але жодна із сторін не демонструє зацікавленості у вигляді юридичних зобов'язань чи адаптації до потреб іншої.
6. Коллаборація	Довіра та зацікавленість значні, що сприяє утворенню справжнього партнерства.
7. Взаємна адаптація	Клієнт і продавець, підрядник багато в чому підлаштовуються один під одного, але довіра, співробітництво при цьому незначні.
8. Клієнта контроль	Підрядник й клієнт пов'язані тісним співробітництвом, але підрядник адаптується до потреб клієнта, не розраховуючи на його прихильність.

Джерело: складено за даними [8]

Дослідженнями В.Кейпа, С.Холліндера й Р. Діккінсора встановлено, що стосунки між партнерами (продавець-покупець чи замовник-підрядник) формуються під впливом деяких чинників (рис. 2).

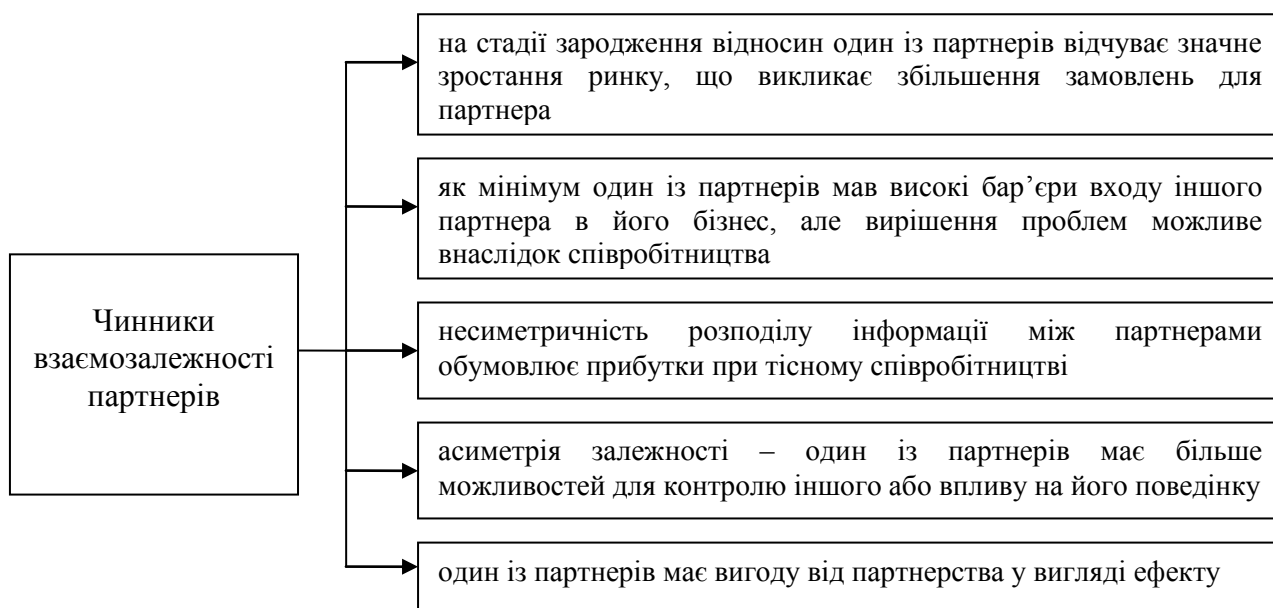


Рис. 2. Чинники взаємозалежності партнерів

Джерело: складено за даними [8]

Визначено три основні чинники (детермінанти), що зумовлюють вертикальну координацію в агропродовольчій сфері (табл. 17).

Таблиця 17

Чинники (детермінанти), що зумовлюють вертикальну координацію

Чинники	Сутність чинників
Технологічна економія	Технологічна економія визначає спосіб вертикальної координації, якщо лише, по-перше, є одна технологія, що переважає інші, і, по-друге, використання цієї технології вимагає унікальної організаційної форми.
Недосконалість ринку	Найбільшою недосконалістю ринку як детермінанти вертикальної інтеграції є: по-перше, недосконала конкуренція; по-друге, недосконала чи асиметрична інформація.
Трансакційна економія (економія на трансакційних витратах)	Витрати на торгівлю з іншими учасниками ринку понад ціну. Виділяють три найважливіші характеристики, що впливають на величину трансакційних витрат: частота здійснення трансакцій; ступінь і тип невизначеності, якою вони характеризуються; наявність активів спеціального призначення.

Джерело: складено за даними [47, с. 18-19]

Інформацію, наведену в табл. 17 на наш погляд, можна подати у вигляді такої залежності (1):

$$BK = (TE, NP, ET), \quad (1)$$

де BK – рівень вертикальної координації;

TE – технологічна економія;

NP – рівень недосконалості ринку;

ET – трансакційна економія.

Обсяги трансакційної економії, одержані при здійсненні вертикальної координації (ET), можуть бути, на наш погляд, подані залежністю (2):

$$ET = (CT, N, A), \quad (2)$$

де CT – частота здійснення трансакцій;

N – ступінь і тип невизначеності, якою характеризуються трансакції;

A – наявність активів спеціального призначення.

Як зазначає А.В. Якуніна [47, с. 19], специфічність активів надає особливу монопольну владу одній чи обом сторонам контракту, внаслідок чого відбувається фундаментальна трансформація: конкуренція серед потенційних постачальників й покупців до

інвестування в спеціалізовані активи трансформуються в двосторонні відносини після інвестування.

У межах вертикальної координації аграрні товаровиробники можуть одержати від несільськогосподарських суб'єктів низку послуг (табл. 18).

Таблиця 18

Послуги для сільськогосподарських товаровиробників у межах вертикальної координації

Види послуг	Зміст послуг
Підтримка ресурсного забезпечення	Несільськогосподарський суб'єкт (підприємство з переробки сільськогосподарської сировини) закуповує матеріально-технічні ресурси, які потім перепродаються сільськогосподарським товаровиробником.
Підтримка інвестування	Здійснення несільськогосподарськими суб'єктами інвестицій у певні сільськогосподарські підприємства.
Кредитування	Несільськогосподарські суб'єкти можуть безпосередньо кредитувати сільськогосподарських товаровиробників.
Гарантування банківських кредитів	Несільськогосподарські суб'єкти можуть сприяти отриманню сільськогосподарськими товаровиробниками банківських кредитів через виконання функції гарантування цих кредитів, тобто прийняття відповідальності за їх повернення. У даному випадку додатковим учасником вертикальної координації є також фінансова установа, що надає кредит товаровиробникам.
Консультативні послуги	Вертикальна координація передбачає надання консультативних послуг товаровиробникам з боку несільськогосподарських суб'єктів.

Джерело: складено за даними [12]

Вертикальна координація створює низку переваг для залучених до неї учасників: сільськогосподарських товаровиробників, несільськогосподарських суб'єктів, споживачів (табл. 19).

Таблиця 19

Переваги, які створює вертикальна координація для залучених в неї учасників

Учасник	Переваги
Сільськогосподарські товаровиробники	Стимулювання інвестицій у сільськогосподарське виробництво. Підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва. Гарантування ринків збуту сільськогосподарської продукції. Зростання передбачуваності цін на сільськогосподарську продукцію. Забезпечення матеріально-технічними ресурсами і кредитами. Зменшення опортуністичної поведінки з боку несільськогосподарських суб'єктів.
Несільськогосподарські суб'єкти	Гарантування поставок сільськогосподарськими товаровиробниками продукції заданої кількості і якості.
Споживач	Доступ до високоякісних і безпечних продуктів харчування.

Джерело: складено за даними [12]

Висновки

Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Економічна інтеграція є невіддільною складовою діяльності господарюючих суб'єктів. Виділяють різні концептуальні підходи щодо мотиваційних засад функціонування інтеграційних процесів (синергетична теорія, концепція агентських витрат, теорія гордині). Мотиви інтеграційних процесів можуть бути класифіковані наступним чином – операційні, фінансові, інвестиційні, стратегічні мотиви. Варто констатувати про взаємозв'язок видів, напрямів й форм горизонтальної та вертикальної інтеграції. Формування наддержавних інтеграційних організацій за участю України має враховувати всі позитиви і негативи. Важливо, щоб при цьому реалізувалися конкурентні переваги агропродовольчого сектора нашої країни.

2. Агропродовольчі компанії фактично є тими особами, які в значній мірі визначають успішність розвитку сільського господарства країни. Проте існує ряд факторів, які гальмуватимуть розвиток агропродовольчих компаній: несприятлива для експорту аграрної продукції політика; проблеми функціонування сільської місцевості; недостатнє бюджетне фінансування через державні цільові програми; низький рівень заходів щодо підтримки селянських (фермерських) господарств; зменшення кількості пільгових кредитів за рахунок спеціальних кредитних програм; збільшення податків; зниження попиту на сільськогосподарську продукцію; велика кількість імпорتنих товарів на ринку; невідповідність матеріально-технічного забезпечення; низький рівень фондоозброєності праці і продуктивності праці; високий рівень індустрії й урбанізації; зменшення потоку інвестицій; падіння родючості ґрунтів (зменшення вмісту гумусу).

3. Доцільно виокремлювати економічні категорії «вертикальна інтеграція» та «вертикальна координація». Теоретико-методологічні засади теорії координації ґрунтуються на теоріях: життєвого циклу, трансакційних переваг, здібностей, ресурсної залежності, економічних переваг, концепції «оформленості» економічної діяльності. Високий рівень вертикальної координації між учасниками продовольчого ринку сприяє підвищенню їх ефективності. Рівень вертикальної координації визначається чинниками взаємозалежності партнерів, а також рядом інших чинників (детермінантів). Одержувані сільськогосподарськими товаровиробниками у межах вертикальної координації послуги формують відчутні для них переваги, що сприяють забезпеченню конкурентоспроможності вітчизняного агропродовольчого сектора економіки.

Список використаної літератури

1. Аграрная неделя: точка принятия решения [Електронний ресурс] / Национальный агропортал. – Рубрика «Агропромышленный комплекс». – Режим доступа: <http://latifundist.com/print/blog/429>.
2. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
3. Бабаев О.И. Совершенствование управления вертикально интегрированными структурами (на примере пищевой промышленности): автореф. дис. к.э.н.: спец 08.00.05 / Бабаев Олег Иосифович. – М., 2007. – 20 с.
4. Бондар Н.М. Дослідження мотивів інтеграційних процесів на транспорті [Електронний ресурс] / Н.М. Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Економічна серія. – 2009. – №6. – К. : НТУ. – Режим доступа: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
5. Бондар Н.М. Консолідаційні процеси: переваги та недоліки інтегрованих структур [Електронний ресурс] / Н.М. Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика: Економічна серія. – 2008. – №5. – К. : НТУ. – Режим доступа: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
6. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
7. Валентинов В.Л. Регулювання міжгалузевих відносин в системі аграрної політики / В.Л. Валентинов. – К. : ІАЕ, 2003. – 332 с.
8. Вертикальная координация [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://kombat-avto.ru/411-vertikalnaya-koordinaciya.html>.
9. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / [П.Т. Саблук, М.Й. Малік, Ю.С. Коваленко та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 204 с.
10. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / М.В. Володькина. – К. : Знання, 2004. – 149 с.
11. Высоцкий Д. Понятие и правовые признаки инноваций / Д. Высоцкий // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 11. – С. 97-101.
12. Гагалюк Т.В. Роль вертикальної координації у збалансуванні міжгалузевих відносин в АПК / Т.В. Гагалюк, В.Л. Валентинов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 (99). – С. 250-259.
13. Герштейн Е.Ф. Дифференциация и интеграция в промышленности: теория и практика развития: дис. ... д.э.н.: спец. 08.00.05 / Герштейн Ефим Феликсович. – Минск, 1993. – 313 с.
14. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 800 с.

15. Динамика вертикальной координации в агропродовольственных цепочках стран Европы и Центральной Азии : выводы для экономической политики и деятельности Всемирного банка. – Всемирный банк. Отдел экономики и социального устойчивого развития. Регион Европы и Центральной Азии.

16. Дікарєв О.А. Інтеграційні системи в агропродовольчій сфері: сутність та особливості розвитку / О.А. Дікарєв // Збірник наукових праць НУК «Економіка та управління підприємствами». – №6. – 2011. – С. 143-148.

17. Долгошей Г.А. Экономика сельского хозяйства : Словарь-справочник / Г.А. Долгошей, М.М. Макеенко. – М. : Колос, 1981. – 396 с.

18. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / Редкол. ... С.В. Мочерний (відпов. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.

19. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.2 / Редкол. ... С.В. Мочерний (відпов. ред.) та ін. – К.: Академія, 2001. – 848 с.

20. Іванух Р.А. Довідник економічних показників сільського господарства; за ред. І.В. Поповича / Р.А. Іванух, М.М. Пантелейчук, І.В. Попович. – К.: Урожай, 1979. – 168 с.

21. Іщенко Г. Зерновий пул: конкуренти і союзники [Електронний ресурс] / Г. Іщенко // Урядовий кур'єр від 20.10.2013 р. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/zernovij-pul-konkurenti-chi-oyuzniki/>.

22. Кобець Є.А. Розвиток інтеграційних формувань в АПК: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / Кобець Євгеній Анатолійович. – Миколаїв, 2008. – 22 с.

23. Коростышевская Е.М. Научно-производственная интеграция: политико-экономическое исследование: автореф. дис. д.э.н.: спец. 08.00.01 / Коростышевская Елена Михайловна. – СПб., 1999. – 310 с.

24. Крупнейшие аграрные компании Украины: динамика и перспективы роста: исследование / под. ред. Лиссица А.]. — К.: Украинский клуб аграрного бизнеса, 2011. — 160 с.

25. Ларіна Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування регіональних логістичних систем: дис. ... доктора економ. наук: спец. 08.10.01 / Ларіна Рена Рінатівна. – Донецьк, 2005. – 490 с.

26. Лопатинський Ю.М. Інституціональна трансформація аграрного сектора: автореф. дис. д.е.н.: спец. 08.00.03 / Юрій Михайлович Лопатинський. – К., 2007. – 36 с.

27. Люльчак З.С. Засади консолідації підприємств у паливно-енергетичному комплексі України / З.С. Люльчак, О.П. Карпій, Г.І. Ільчук. // Вісник НУ «Львівська політехніка»: Серія «Логістика». – 2009. – №649. – С. 109-120

28. Малік М.Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 370 с.

29.Новий тлумачний словник української мови. – Вид. 2-е, виправлене / Укладачі В. Яременко, О. Сліпушко. – У трьох томах. – Т. 1. – К.: Аконіт, 2003. – 926 с.

30. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників: монографія // А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с.

31.Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток; за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; пер. з англ. – К. : А.С.К., 2002. – 335 с.

32.Проект Закону України «Про сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://do.gendocs.ru/docs/index-24078.html>.

33.Пугачов М.І. Інтеграційні альтернативи для АПК України в умовах світової економічної кризи / М.І. Пугачов, А.О. Мельник // Економіка АПК. – 2014. – №4. – С. 28-32.

34.Россия пытается утвердиться на зерновом рынке за счет Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nr2.ru/kiev/466371.html/print/>.

35.Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В.Семенова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 456 с.

36.Савинський О. В Українській зерновій асоціації не бачать сенсу в зерновому пулі [Електронний ресурс] / О. Савинський, Є. Куца. – Рубрика «Економіка». – Режим доступу : <http://www.dw.de>.

37.Словник іншомовних слів; за ред. О.С. Мельничука. – К. : Голов. ред. УРЕ АН УРСР, 1974. – 775 с.

38.Сметанин Н.Е. Народнохозяйственный агропромышленный комплекс: теория и практика / [Н.Е. Сметанин, В.А. Тихонов, М.Я. Лемешев, М.И. Белов]. – М. : Экономика, 1980. – 208 с.

39.Статистичний щорічник «Україна у цифрах 2013 році». Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленко. – К. : Держаналітінформ, 2014. – 240 с.

40.Терешин Е.М. Координация и системно-синергетический поход к координации в кластерах / Е.М. Терешин, В.М. Володин // Экономика и управление. – 2010. – №4 (65). – С. 143-146.

41.Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник); за ред. П.Т. Саблука. – К. : ІАЕ, 2000. – 556 с.

42. Хромова И.Г. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России (деятельность агрохолдингов) / И.Г. Хромова. – М., 2003. – 52 с.

43. Чорна Н.Ю. Основні напрями підвищення ефективності вертикальних інтеграційних об'єднань: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / Чорна Наталія Юріївна. – К., 2013. – 20 с.

44. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навчальний посібник / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

45. Шишкина Н.В. Вектор и эффективность транзитологической парадигмы АПК / Н.В. Шишкина. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное изд-во, 2003. – 450 с.

46. Экономический словарь агропромышленного комплекса / Сост. А.В. Крисальный; под ред. А.А. Сторожука. – К. : Урожай, 1986. – 336 с.

47. Якунина А.В. Теория и методология ценообразования в системе вертикальной координации продовольственного рынка: дис. д.э.н.: спец. 08.00.09 / Якунина Алла Викторовна. – СПб., 1998. – 369 с.

48. Frank S.D. and D.R. Henderson. Transaction Costs as Determinants of Vertical Coordination in the US Food Industries. *American Journal of Agricultural Economics*. 1992. No.74 – pp. 941-950.

49. Grosman, Sanford J. and Hart, Oliver D. the Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*. 1986. No.94. – pp. 1508-1550.

50. Kilmer R.L. Vertical Integration in Agriculture and Food Marketing. *American Journal of Agricultural Economics*. 1986. No. 68(5). – pp. 1155-1160.

51. Kurt W. Rothschild. *Ethik und Wirtschaftstheorie*. – 1992. – [Електронне ресурс]. – Режим доступа. – http://www.nvtc.ee/e-oppe/Kurt/ekonomika/_1.html.

52. Peterson H. and A. Wysocki. The vertical Coordination Continuum and Determinants of Film-Lever Coordination Strategy. Staff Paper No.97-64. Dept of Agricultural Economics. Michigan State University. East Lansing, Michigan. June 1997. – 18 p.

53. Trifon R. Guiders for Speculation about Vertical Integration of Agriculture with Allied Industries. *Journal of Farm Economics*. 1959. – pp. 734-746.