

А.К. Кантарбаева. – Алматы: Раритет, 2000. – 200 с.

4. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана: «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strategy2050.kz/ru/news/5142>.

5. Предпринимательство в Республике Казахстан / К.О. Окаев, Н.Т. Смагулова, О.А. Яновская и др. – Алматы: Экономика, 2000. – 102 с.

6. Тен М. Проблемы развития функции малого бизнеса в Казахстане / М. Тен // Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2003. – №6.

7. Тукаев А. Малые предприятия Казахстана в контексте индустриально-инновационного развития / А. Тукаев // Экономика и статистика. – 2004. – № 1. – С. 124.

8. Туржанов С. О проблемных вопросах в малом и среднем бизнесе / С. Туржанов // Вестник предпринимателя. – 2004. – № 5. – С. 87-90.

Referens

1. Dosanov D. Maliy biznes: mirovoy opit i kazakhstanskaya real'nost' / D. Dosanov, O. Krmanov // Sayasat. – 2003. – №12. – P. 67.

2. Zakon Respubliki Kazskhstan ot 31 yanvarya 2006 goda № 124-III «O chastnom predprinimatel'stve» (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 07.03.2014 g.), Astana, 2014 g.

[Elektronniy resurs]. – Rejim dostupa: <http://online.zakon.kz>

/Document/?doc_id=30044096&sublink=270000.

3. Kantarbaeva A.K. Predprinimatel'stvo: institutsional'no-evolyutsionniy podkhod / A.K. Kantarbaeva. – Алматы: Rarytet, 2000. – 200 p.

4. Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan N. Nazarbaeva narodu Kazakhstana: «Kazakhstanskiy put' – 2050: edinaya tsel, edinie interesi, edinoe buduchee» [Elektronniy resurs]. – Rejim dostupa: <http://strategy2050.kz/ru/news/5142>.

5. Predprinimatel'stvo v Respublike Kazskhstan / K.O. Okaev, N.T. Smagulova, O.A. Yanovskaya i dr. – Алматы: Ekonomika, 2000. – 102 p.

6. Ten M. Problemi razvitiya funktsii malogo biznesa v Kazskhstane / M. Ten // Vestnik KazNU. Seriya ekonomicheskaya. – 2003. – №6.

7. Tukaev A. Malye predpriyatya Kazskhstana v kontekste industrial'no-innovatsionnogo razvitiya / A. Tukaev // Ekonomika i statistika. – 2004. – № 1. – P. 124.

8. Turzhanov S. O problemnikh voprosakh v malom i srednem biznese / S. Turzhanov // Vestnik predprinimatel'ya. – 2004. – № 5. – P. 87-90.

Статья поступила в редакцию 28.03.2014

**Н.П. ДРАГУН, к.э.н., доцент,
И.В. ИВАНОВСКАЯ, к.э.н.**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого», г. Гомель, Республика Беларусь
dragunnp@gmail.com*

ВСЕГДА ЛИ ЭФФЕКТИВНЫ «ЖЕСТКИЕ» ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ И КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ?

В работе рассмотрены формы и виды интеграции деятельности предприятий, условия их применения, достоинства и недостатки. Сделан вывод, что создание структур холдингового типа не является единственной альтернативой интеграции деятельности организаций, особенно в условиях развития рыночных институтов в экономиках постсоветских стран и совершенствования антимонопольного законодательства.

Ключевые слова: вертикальные ограничения, интеграция, организация, согласованные действия, холдинг

N.P. Dragun, I.V. Ivanovskaya

Are «hard» forms of integration and coordination of organization on the market always effective?

In this paper are discussed the forms and kinds of integration of activities of enterprises and the conditions of their application, their advantages and disadvantages. We concluded the development of holdings isn't the only alternative of the integration of organizations, especially under development

© Н.П. Драгун, И.В. Ивановская, 2014

.....
<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbu.gov.ua/>

of market institutions in the economies of post-Soviet countries and the improvement of antitrust laws.

Keywords: *vertical restraints, integration, organization, tacit collusion, holding*

В условиях включения постсоветских стран в международное разделение труда, их вступления в ВТО, а также региональные зоны свободной торговли и таможенные союзы, и как следствие, обострения конкуренции на внутренних и внешних рынках, повышение эффективности функционирования организаций на основе минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ и объединения ресурсов, использования трансфертных цен, товарного кредитования и т.д. требуют углубления интеграции и координации их деятельности.

В то же время, проведенный нами анализ результатов интеграции белорусских предприятий в различных отраслях промышленности и, особенно, в АПК в форме создания холдинговых структур, позволил установить:

– в настоящее время имеет место стабилизация уровня интеграции в промышленности и АПК Беларуси, а также снижение эффективности названных процессов как фактора роста результативности функционирования предприятий;

– применение для координации деятельности предприятий, входящих в холдинговые компании, только таких традиционных механизмов, как распределение сырьевых зон и рынков сбыта, определение состава руководства дочерних предприятий, реализация централизованно утверждаемых планов и долгосрочных инвестиционных программ, взаимное товарное кредитование и трансфертное ценообразование в настоящее время недостаточно для дальнейшего повышения уровня и использования преимуществ интеграции предприятий в национальной экономике.

Не в последнюю очередь это связано с тем, что пути решения целого ряда основных задач в области интеграции деятельности организаций до сих пор не получили необходимого научного обоснования. Настоящая работа направлена на частичное решение данной проблемы.

Нами установлено, что существующие исследования в области интеграции и координации деятельности организаций на рынках можно разделить на две основные группы:

1. Прикладные исследования «жестких» форм интеграции. Как правило, такие исследо-

вания рассматривают национальные правовые, экономические, реже управленческие проблемы создания и функционирования холдинговых структур, ФПГ и т.п. Так, проведенный нами анализ результатов научных исследований в области интеграции в АПК Беларуси (как отрасли наиболее прогрессивной в данном направлении в стране) позволил установить, что в большинстве имеющихся публикаций рассматриваются:

а) предпосылки и преимущества создания кооперативно-интеграционных объединений (оптимизация бухгалтерских и транзакционных издержек, повышение устойчивости организаций в условиях кризиса, использование эффекта синергии, эффекта финансового рычага, оптимизация налогооблагаемой базы, перераспределение ресурсов и др.);

б) анализируются специфические проблемы создания кооперативно-интеграционных объединений в Беларуси (выбора оптимального уровня интеграции – местного, республиканского, международного; свободы хозяйственной деятельности и государственного управления; отношений собственности и др.);

в) рассматриваются правовые аспекты и проблемы создания кооперативно-интеграционных объединений (виды интеграции – полное слияние/поглощение, механизм контрольного пакета акций, простое товарищество);

г) раскрываются «жесткие» формы интеграционных объединений (холдинги, ФПГ, кооперативы и др., в т.ч. и как формы частно-государственного партнерства) и проблемы их функционирования в Беларуси (прежде всего холдингов и ФПГ) [1-3; 5; 6; 8].

2. Теоретические исследования вертикальных взаимодействий («жестких» и «мягких» форм интеграции) организаций. Вертикальные взаимодействия организаций исследуются в рамках теории контрактов, теории фирмы, теории транзакционных издержек, теории прав собственности и др. Здесь можно выделить два основных направления исследований:

– рассмотрение вертикальной интеграции как способа устранения несовершенств рыночной конкуренции и рыночной власти продавцов, позволяющего существенно повышать эффективность функционирования рынков и общественное благосостояние. При этом в качестве инструментов вертикальной интеграции (в широком смысле слова) выступает как собственно вертикальная интеграция («жесткая» интеграция), так и вертикальные огра-

ничения (vertical restrictions – «мягкая» интеграция), под которыми, в свою очередь, понимаются контрактные условия, отличные от условий обычных разовых контрактов, которыми фирма, действующая на предшествующей стадии цепи сделок (как правило, продавец), определяет поведение организации-контрагента (как правило, покупателя). Так, Дж. Шпенглер для описания несовершенства рыночной конкуренции неинтегрированных фирм и ее отрицательного влияния на общественное благосостояние предложил классическую модель «двойной маргинализации», согласно которой в условиях отсутствия вертикальной интеграции два последовательных решения о монопольном ценообразовании приводят к установлению конечной цены на товар большей, чем монополярная цена интегрированной фирмы [29]. М. Эйбиру, М.Л. Гринхат и Х. Охта, Ф.Р. Варрен-Боултон установили, что, во-первых, «жесткая» интеграция фирм устраняет вертикальные внешние эффекты, тем самым, увеличивая общественное благосостояние, во-вторых, эту же цель позволяют достичь различные контрактные механизмы, то есть вертикальные ограничения, однако они требуют институционально развитых рынков (симметричность имеющейся у контрагентов информации и наличие гарантий исполнения заключенных контрактов) [9; 10; 17; 18; 32].

Телсер Л., Мэтьюсон Г.Ф. и Винтер Р.А., Марвел Г., Денекер и др. исследовали вертикальную интеграцию как инструмент нейтрализации отрицательных горизонтальных внешних эффектов, которые часто возникают среди дистрибьюторов конечной продукции в случае их большого числа. Авторы установили, что в равновесном состоянии каждый дистрибьютор, стремясь минимизировать свои затраты, будет предоставлять конечным покупателям наименьший из возможных объем услуг (минимизируя расходы на рекламу, пред- и послепродажное обслуживание) или продавая низкокачественный продукт под маркой высококачественного продукта поставщика. В результате в «проигрыше» оказываются как конечные потребители, так и производитель, объемы продаж которого снижаются [24; 30]. В то же время «жесткая» вертикальная интеграция и вертикальные ограничения стимулируют дистрибьюторов к поддержанию высокого качества услуг, а использование производителем ценовых вертикальных ограничений при определенных условиях приводит к росту объемов продаж [16; 22; 23].

Однако Викерс Дж. и Боннано Дж. установили отсутствие преимуществ вертикальной интеграции для производителей в случае наличия на рынке более одного покупателя и более одного продавца, действующих в условиях ценовой конкуренции по Бертрану, а также присутствие риска недобросовестности дистрибьюторов, приводящей к более низкой эффективности дистрибьюторской сети в рамках интегрированной структуры, чем при условии ее самостоятельного функционирования [14; 31]. П. Рей и Дж. Стиглиц указывают, что вертикальные ограничения на рынке несовершенной конкуренции при несовершенной взаимозаменяемости продукции снижают не только конкуренцию дистрибьюторов на рынке одного продукта, но и конкуренцию между товарами разных фирм [27]. Д.У. Кэрлтон, Дж. Перлофф, М.К. Перри отмечают, что вертикальная интеграция может быть средством установления ценовой дискриминации потребителей на монополистическом рынке [15; 25; 26], а П. Аггон, П. Болтон, О. Харт, Ж. Тироль, М. Риордан – инструментом усиления монопольного положения путем установления барьеров входа на рынок [11; 20; 28];

– анализ содержания и сравнительной эффективности внутрифирменных и рыночных контрактов, формализующих отношения интеграции организаций. Так, Б. Клейн, К. Эрроу, А. Алчиан и др. рассматривают вертикальную интеграцию как инструмент устранения неполноты контрактов в условиях специфичности активов и(или) неполноты информации [12; 13]. Б. Клейн и Р. Кроуфорд указывают, что в условиях специфичности активов вертикальные ограничения не могут заменить вертикальную интеграцию в силу высокого риска постконтрактного оппортунистического поведения покупателя [21]. С.Дж. Гроссман и О.Д. Харт рассматривают вертикальную интеграцию как способ изменения прав собственности, позволяющий передавать права принятия решений единому координирующему органу, нивелируя, таким образом, риски, связанные с осуществлением капиталовложений в специфические активы [19].

Таким образом, проведенный нами анализ содержащихся в литературе результатов исследований интеграции и координации деятельности организаций на рынках позволил заключить следующее: а) выделяя несколько форм интеграции, авторы недостаточно последовательно определяют условия эффективности их использования; б) недостаточное вни-

вание уделяется горизонтальной интеграции организаций, в т.ч. путем координации ими ценовой и сбытовой стратегии на рынке (ценового сговора).

Вследствие этого *целью настоящего исследования* является – раскрыть взаимосвязь и содержание различных форм и видов интеграции организаций, определить механизмы их реализации, установить условия предпочтительности, преимущества и недостатки различных комбинаций форма/вид интеграции организаций.

Нами установлено, что дальнейший эффективный рост уровня интеграции в национальной экономике постсоветских стран возможен только при условии комплексного использования различных ее форм (жесткая, мягкая, согласованные действия) и видов (горизонтальная и вертикальная):

1. «Жесткая» интеграция на основе технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения организаций. В этом случае организации формально зависят (на основе контроля собственности) друг от друга. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: институциональная неразвитость рынков; низкая дисциплина договорных отношений и неэффективность механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного характера, например, в силу их директивного установления и монополизации); неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные ставки, ограничения на доступ к капиталу – величина инвестиций выше и внутренняя кредитная процентная ставка ниже, чем на рынке капитала). Таким образом, по мере институционального развития экономики в силу изменения данных условий будет наблюдаться снижение роли «жесткой» интеграции.

Преимущества рассматриваемой формы интеграции подробно описаны во многих работах. Однако очень редко отмечается, что она имеет следующие существенные *недостатки*:

– вертикальная «жесткая» интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для материнской организации; снижение эффективности организаций-участников вследствие ослабления конкуренции и снижения уровня специализации; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных

мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; стремление к долгосрочным инвестициям, что снижает мобильность инвестиционных ресурсов и удлиняет сроки их окупаемости; высокая уязвимость перед снижением спроса на конечную продукцию вертикальной цепочки; неравномерность технического и технологического прогресса для разных этапов вертикальной цепи, что приводит к сдерживанию инновационной активности организаций, входящих в вертикальную структуру, непропорциональности их производственных возможностей; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; искажение трансфертными ценами показателей эффективности организаций;

– горизонтальная «жесткая» интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для интегрирующей организации; снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; высокая зависимость от колебаний конъюнктуры рынка и низкий уровень адаптивности; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; невозможность использования внутреннего ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки.

2. «Мягкая» интеграция на основе заключения контрактов (давальческих; устанавливающих франчайзинговые отношения; устанавливающих вертикальные ограничения – уровень цен реализации, территориальные ограничения реализации товара, ограничения круга поставщиков для покупателя, взаимосвязанные продажи товаров и др.). В этом случае организации формально не зависят друг от друга, степень их зависимости определяется взятыми на себя договорными обязательствами. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: институциональная развитость рынков (например, зарубежных рынков); хорошая дисциплина договорных отношений; высокая эффективность механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); высокая эффективность функционирования ценового меха-

низма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации), высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие ограничений на доступ к капиталу). Таким образом, по мере институционального развития экономики роль «мягкой» интеграции возрастает. *Преимущества* данной формы интеграции:

- вертикальной «мягкой» интеграции (вертикальные ограничения): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; повышение эффективности работы независимых от производителя торговых организаций-продавцов его продукции путем закрепления в контракте размера расходов торговой организации на рекламу, условий продажи продукции, квалификации персонала торговой организации, перечня реализуемых номенклатурных позиций товара, границ рынка сбыта и т.д.; увеличение закупок продукции у производителя и ее реализации на рынке; рост уровня прибыльности деятельности за счет снижения уровня конкуренции между торговыми организациями, производителями продукции, поставщиками сырья путем ограничений расходов на рекламу, установления минимальных/максимальных цен поставки/реализации; активизация инвестиций в специфические активы на основе заключения долгосрочных контрактов между поставщиком и покупателем; повышение эффективности функционирования организаций за счет участия в конкуренции с независимыми поставщиками; сохранение высокого уровня специализации и разделения труда; отсутствие ситуации «двойной маргинализации»; возможность использования ценовой дискриминации контрагентов, не являющихся сторонами контрактов;

- горизонтальной «мягкой» интеграции (явный сговор): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, раздела рынка сбыта, ограничения объемов производства; объединение ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов; защита от входа на рынок новых конкурентов (например, иностранных).

Недостатки рассматриваемой формы интеграции:

- вертикальной «мягкой» интеграции: неэффективна в условиях институциональной

неразвитости рынков, низкой дисциплины договорных отношений, неэффективности функционирования ценового механизма и финансового рынка и т.д.; противоречие ряда вертикальных ограничений антимонопольному законодательству; рост расходов на мониторинг выполнения условий контрактов и, при необходимости, защиту интересов в суде; высокие транзакционные издержки заключения и реализации контрактов; невозможность использования внутреннего ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки;

- горизонтальной «мягкой» интеграции: явный сговор на национальном рынке противоречит антимонопольному законодательству; ограничение конкуренции на рынке; высокие транзакционные издержки заключения соглашений; высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка, создание ассоциаций и других структур и т.д.).

3. Согласованные действия на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения на рынках без заключения формальных соглашений (в т.ч. ценовой и неценовой сговор). В данном случае степень зависимости выбирается организациями добровольно. *Условия предпочтительности использования данной формы интеграции*: наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных действий значения структурных факторов рынка, характеристик участников сговора и макроэкономических условий [7]. Нами установлено, что в силу ряда причин наблюдается рост числа фактов согласованных участников на рынке по мере развития национальных экономик постсоветских стран [4]. *Преимущества* данной формы интеграции:

- вертикальной: нет, т.к. она не является формой вертикальной интеграции;

- горизонтальной (ценовой и неценовой сговор): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; отсутствие транзакционных издержек заключения и выполнения контрактов; низкие расходы на мониторинг действий конкурентов; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен и объемов производства.

Недостатки рассматриваемой формы интеграции: согласованные действия на на-

циональном рынке противоречат антимонопольному законодательству; возможность поддержания неявного сговора зависит от множества экономических переменных; ограничение конкуренции на рынке.

Новизна полученных нами результатов заключается, *во-первых*, в выделении трех основных форм интеграции деятельности организаций и установлении механизмов их реализации: а) «жесткой» посредством технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения организаций; б) «мягкой» путем заключения контрактов (в т.ч. давальческих, франчайзинговых, а также устанавливающих вертикальные ограничения); в) согласованных действий на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения организаций на рынках (ценовой сговор); *во-вторых*, в установлении для каждой из форм интеграции условий ее эффективного использования; *в-третьих*, в раскрытии экономических (наличие/отсутствие затрат на слияния/поглощения, снижение/рост издержек на заключение и выполнение контрактов, возможность/невозможность использования эффектов масштаба, разнообразия, опыта и др.), управленческих (рост/снижение расходов на управление, эффективности контроля и др.), финансовых (объединение финансовых ресурсов, возможность/невозможность использования трансфертных цен, внутреннего товарного кредита, расширение возможностей самострахования, снижение дефицита оборотных средств и др.), конкурентных (повышение эффективности функционирования на различных этапах создания добавленной стоимости, объединение ресурсов и опыта, снижение рисков хозяйственной деятельности и др.) преимуществ и недостатков каждой из комбинаций форм и видов (горизонтальная и вертикальная) интеграции деятельности организаций. Это дает возможность органам государственной власти и собственникам организаций разработать действенную стратегию их интеграции с учетом специфики рынков сбыта, территориального размещения, экономических условий функционирования, целей интеграции, а также повысить эффективность функционирования интегрированных структур на основе выбора и реализации оптимальных в существующих условиях комбинаций форма/вид интеграции деятельности.

Наличие различных форм интеграции, совокупность присущих им достоинств и недостатков, специфичность условий эффектив-

ного использования позволило нам сделать вывод, что создание структур холдингового типа не является единственной альтернативой интеграции деятельности организаций, особенно в условиях развития рыночных институтов в экономиках постсоветских стран и совершенствования антимонопольного законодательства.

Литература

1. Бычков Н. Теоретико-методологические основы интеграции предприятий как имущественных комплексов / Н. Бычков // Аграрная экономика. – 2011. – №3. – С. 14-19.
2. Гусаков В. Какими быть в Беларуси кооперативно-интеграционным объединениям в АПК / В. Гусаков // Аграрная экономика. – 2009. – №10. – С. 2-9.
3. Гусаков В. Условия и факторы эффективности кооперативно-интеграционных объединений / В. Гусаков // Аграрная экономика. – 2011. – №3. – С. 2-6.
4. Драгун Н.П. Недостатки и проблемы применения антимонопольного законодательства Республики Беларусь для предотвращения и пресечения ценового сговора товаропроизводителей / Н.П. Драгун, И.В. Ивановская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – №38. – С. 50-60.
5. Запольский М. Проблемы создания эффективных агрохолдингов в отечественном АПК: организационно-правовой аспект / М. Запольский // Аграрная экономика. – 2010. – №8. – С. 18-25.
6. Запольский М. Проблемы создания эффективных агрохолдингов в отечественном АПК: экономический аспект / М. Запольский // Аграрная экономика. – 2010. – №5. – С. 16-21.
7. Ивановская И.В. Экономические и институциональные условия сговора производителей о ценах / И.В. Ивановская, Н.П. Драгун // Общество и экономика. – 2012. – № 7-8. – С. 114-127.
8. Мясникович М. К вопросу о Концепции Программы развития АПК на 2011-2015 годы / М. Мясникович, В. Гусаков // Аграрная экономика. – 2010. – №2. – С. 2-7.
9. Abiru M. Equilibrium structures in vertical oligopoly / M. Abiru, B. Nahata, S. Raychaudhuri, M. Waterson // Journal of Economic Behaviour & Organization. – 1998. – Vol. 37. – P. 463-480.
10. Abiru M. Vertical Integration, Variable Proportions and Successive Oligopolies / M. Abiru // Journal of Industrial Economics. – 1988. – Vol. 36, № 3. – P. 315-325.

11. Agion P. Contracts as a Barrier to Entry / P. Agion, P. Bolton // *American Economic Review*. – 1987. – Vol. 77. – P. 388-401.
12. Arrow K.J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation / K.J. Arrow. – 1969. – 342 p.
13. Arrow K.J. Vertical Integration and Communication / K.J. Arrow // *Bell Journal of Economics*. – 1975. – Vol. 6, № 1. – P. 173-183.
14. Bonnano G. Vertical Separation / G. Bonnano, J. Vickers // *Journal of Industrial Economics*. – 1988. – Vol. 36. – P. 257-265.
15. Carlton D.W. Vertical Integration in Competitive Markets Under Uncertainty / D.W. Carlton, J. Perloff // *Journal of Industrial Economics*. – 1979. – Vol. 27. – № 3. – P. 189-209.
16. Deneckere R. Demand Uncertainty, Inventories and Resale Price Maintenance / R. Deneckere, H.P. Marvel, J. Peck // *Quarterly Journal of Economics*. – 1996. – Vol. 61. – № 3. – P. 885-913.
17. Greenhut M.L. Related Market Conditions and Interindustrial Mergers / M.L. Greenhut, H. Ohta // *American Economic Review*. – 1976. – Vol. 66. – № 3. – P. 267-277.
18. Greenhut M.L. Vertical Integration of Successive Oligopolists / M.L. Greenhut, H. Ohta // *American Economic Review*. – 1979. – Vol. 69. – № 1. – P. 137-141.
19. Grosman S.J. The Cost and Benefit of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S.J. Grosman, O.D. Hart // *Journal of Political Economy*. – 1986. – Vol. 84. – № 4. – P. 268-279.
20. Hart O. Vertical Integration and Market Foreclosure / O. Hart, J. Tirole, D.W. Carlton, O.E. Williamson // *Brooking Papers of Economic Activity: Microeconomics*. – 1990. – P. 205-286.
21. Klein B. Vertical Integration Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // *Journal of Law and Economics*. – 1976. – Vol. 21. – P. 297-326.
22. Marvel H.P. The Political Economy of RPM / H.P. Marvel, S. McCafferty // *Journal of Political Economy*. – 1986. – Vol. 94. – P. 1074-1095.
23. Marvel H.P. RPM and Quality Certification / H.P. Marvel, S. McCafferty // *Rand Journal of Economics*. – 1984. – Vol. 15. – P. 346-359.
24. Mathewson G.F. An Economic Theory of Vertical Restraints / G.F. Mathewson, R.A. Winter // *RAND Journal of Economics*. – 1984. – Vol. 15. – № 1. – P. 27-38.
25. Perry M.K. Price Discrimination and Forward Integration / M.K. Perry // *Bell Journal of Economics*. – 1978. – Vol. 9. – № 1. – P. 209-217.
26. Perry M.K. Vertical Integration: The Monopoly Case / M.K. Perry // *American Economic Review*. – 1978. – Vol. 68. – № 4. – P. 561-570.
27. Rey P. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition / P. Rey, J. Stiglitz // *Rand Journal of Economics*. – 1995. – Vol. 26. – P. 431-451.
28. Riordan M.H. Anticompetitive Vertical Integration by a Dominant Firm / M.H. Riordan // *American Economic Review*. – 1998. – Vol. 88, № 5. – P. 1232-1248.
29. Spengler J. Vertical Integration and Anti-Trust Policy / J. Spengler // *Journal of Political Economy*. – 1950. – Vol. 58. – P. 347-352.
30. Telser L. Why Should Manufacturers Want Fair Trade? / L. Telser // *Journal of Law and Economics*. – 1960. – Vol. 3. – P. 86-105.
31. Vickers J. Delegation and the Theory of the Firm / J. Vickers // *Economic Journal, Supplement*. – 1985. – Vol. 95. – P. 138-147.
32. Warren-Boulton F.R. Vertical Control with Variable Proportions / F.R. Warren-Boulton // *Journal of Political Economy*. – 1974. – Vol. 82. – № 4. – P. 783-802.

References

1. Bychkov N. Teoretiko-metodologicheskie osnovy integracii predpriyatij kak imushhestvennykh kompleksov / N. Bychkov // *Agrarnaya ekonomika*. – 2011. – №3. – P. 14-19.
2. Gusakov V. Kakimi byt v Belarusi kooperativno-integracionnym obedineniyam v APK / V. Gusakov // *Agrarnaya ekonomika*. – 2009. – №10. – P. 2-9.
3. Gusakov V. Usloviya i faktory effektivnosti kooperativno-integracionnykh obedinenij / V. Gusakov // *Agrarnaya ekonomika*. – 2011. – №3. – S. 2-6.
4. Dragun N.P. Nedostatki i problemy primeneniya antimonopolnogo zakonodatelstva Respubliki Belarus dlya predotvrashheniya i presecheniya cenovogo sgovora tovaroproizvoditelej / N.P. Dragun, I.V. Ivanovskaya // *Nacionalnye interesy: priority i bezopasnost*. – 2012. – №38. – P. 50-60.
5. Zapolskij M. Problemy sozdaniya effektivnykh agroxoldingov v otechestvennom APK: organizacionno-pravovoj aspekt / M. Zapolskij // *Agrarnaya ekonomika*. – 2010. – №8. – S. 18-25.
6. Zapolskij M. Problemy sozdaniya effek-

tivnyx agroholdingov v otechestvennom APK: ekonomicheskij aspekt / M. Zapolskij // Agrarnaya ekonomika. – 2010. – №5. – P. 16-21.

7. Ivanovskaya I.V. Ekonomicheskie i institucionalnye usloviya sgovora proizvoditelej o cenax / I.V. Ivanovskaya, N.P. Dragun // Obshhestvo i ekonomika. – 2012. – № 7-8. – P. 114-127.

8. Myasnikovich, M. K voprosu o Konceptcii Programmy razvitiya APK na 2011–2015 gody / M. Myasnikovich, V. Gusakov // Agrarnaya ekonomika. – 2010. – №2. – S. 2-7.

9. Abiru M. Equilibrium structures in vertical oligopoly / M. Abiru, B. Nahata, S. Raychaudhuri, M. Waterson // Journal of Economic Behaviour & Organization. – 1998. – Vol. 37. – P. 463-480.

10. Abiru M. Vertical Integration, Variable Proportions and Successive Oligopolies / M. Abiru // Journal of Industrial Economics. – 1988. – Vol. 36, № 3. – P. 315–325.

11. Agion P. Contracts as a Barrier to Entry / P. Agion, P. Bolton // American Economic Review. – 1987. – Vol. 77. – P. 388-401.

12. Arrow K.J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation / K.J. Arrow. – 1969. – 342 p.

13. Arrow K.J. Vertical Integration and Communication / K.J. Arrow // Bell Journal of Economics. – 1975. – Vol. 6. – № 1. – P. 173-183.

14. Bonnano G. Vertical Separation / G. Bonnano, J. Vickers // Journal of Industrial Economics. – 1988. – Vol. 36. – P. 257-265.

15. Carlton D.W. Vertical Integration in Competitive Markets Under Uncertainty / D.W. Carlton, J. Perloff // Journal of Industrial Economics. – 1979. – Vol. 27. № 3. – P. 189-209.

16. Deneckere R. Demand Uncertainty, Inventories and Resale Price Maintenance / R. Deneckere, H.P. Marvel, J. Peck // Quarterly Journal of Economics. – 1996. – Vol. 61, № 3. – P. 885-913.

17. Greenhut M.L. Related Market Conditions and Interindustrial Mergers / M.L. Greenhut, H. Ohta // American Economic Review. – 1976. – Vol. 66. – № 3. – P. 267-277.

18. Greenhut M.L. Vertical Integration of Successive Oligopolists / M.L. Greenhut, H. Ohta // American Economic Review. – 1979. – Vol. 69. – № 1. – P. 137-141.

19. Grosman S.J. The Cost and Benefit of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral In-

tegration / S.J. Grosman, O.D. Hart // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 84. – № 4. – P. 268-279.

20. Hart O. Vertical Integration and Market Foreclosure / O. Hart, J. Tirole, D.W. Carlton, O.E. Williamson // Brooking Papers of Economic Activity: Microeconomics. – 1990. – P. 205-286.

21. Klein B. Vertical Integration Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // Journal of Law and Economics. – 1976. – Vol. 21. – P. 297-326.

22. Marvel H.P. The Political Economy of RPM / H.P. Marvel, S. McCafferty // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94. – P. 1074-1095.

23. Marvel H.P. RPM and Quality Certification / H.P. Marvel, S. McCafferty // Rand Journal of Economics. – 1984. – Vol. 15. – P. 346-359.

24. Mathewson G.F. An Economic Theory of Vertical Restraints / G.F. Mathewson, R.A. Winter // RAND Journal of Economics. – 1984. – Vol. 15. – № 1. – P. 27-38.

25. Perry M.K. Price Discrimination and Forward Integration / M.K. Perry // Bell Journal of Economics. – 1978. – Vol. 9. – № 1. – P. 209-217.

26. Perry M.K. Vertical Integration: The Monopoly Case / M.K. Perry // American Economic Review. – 1978. – Vol. 68. – № 4. – P. 561-570.

27. Rey P. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition / P. Rey, J. Stiglitz // Rand Journal of Economics. – 1995. – Vol. 26. – P. 431-451.

28. Riordan M.H. Anticompetitive Vertical Integration by a Dominant Firm / M.H. Riordan // American Economic Review. – 1998. – Vol. 88. – № 5. – P. 1232-1248.

29. Spengler J. Vertical Integration and Anti-Trust Policy / J. Spengler // Journal of Political Economy. – 1950. – Vol. 58. – P. 347-352.

30. Telser L. Why Should Manufactures Want Fair Trade? / L. Telser // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3. – P. 86-105.

31. Vickers J. Delegation and the Theory of the Firm / J. Vickers // Economic Journal, Supplement. – 1985. – Vol. 95. – P. 138-147.

32. Warren-Boulton F.R. Vertical Control with Variable Proportions / F.R. Warren-Boulton // Journal of Political Economy. – 1974. – Vol. 82. – № 4 – P. 783-802.

Статья поступила в редакцию 11.03.2014