

Бочаров С.Н., Козлова Ж.М.
Алтайский государственный университет, г. Барнаул

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПОСТАВЩИКА И ПОТРЕБИТЕЛЯ В РАМКАХ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье доказывается необходимость создания интегрированных производств в агропромышленном комплексе, объединяющих производителей сельскохозяйственного сырья и его переработчиков. Рассматриваются различные варианты организации взаимодействий поставщика и потребителя в рамках вертикальной интеграции. Предложены механизмы организации взаимодействия участников и согласования их экономических интересов на основе механизма трансфертных цен.

1. Интеграция, как направление развития АПК

Вопросы формирования эффективной организационной структуры фирмы традиционно являются одними из самых актуальных для теоретиков и практиков менеджмента. Причем проблема эффективности никогда не может быть решена однозначно: особенность состоит в том, что в долгосрочной перспективе наиболее результативной может оказаться неэффективная с точки зрения краткосрочной перспективы структура. В этой связи, вопросы интеграции не случайно привлекают пристальное внимание. Именно в направлении интеграции усматривается вектор стратегического развития целых отраслей и отдельных предприятий из-за приобретения множества дополнительных преимуществ по сравнению с автономной деятельностью в долгосрочной перспективе.

В частности, в сельском хозяйстве снижение эффективности производства достигло катастрофических размеров. Что объективно требует глубокой модернизации отрасли. А это, в свою очередь, требует огромных средств для капиталовложений, которых у большинства сельхозпроизводителей в условиях растущих ценовых диспропорций нет и быть не может. Возможности привлечения сторонних инвесторов в сельскохозяйственное производство в силу высоких рисков ограничены. Поэтому одним из основных вариантов финансирования сельского хозяйства в необходимом объеме наряду с государственной поддержкой, на наш взгляд, остается привлечение средств сельхозпереработчиков в рамках агропромышленной интеграции (в силу их заинтересованности в стабильной сырьевой базе).

И отечественный, и зарубежный опыт свидетельствует о том, что наибольших результатов добиваются вертикально интегрированные объединения, которые смогли обеспечить полный производственный цикл от производства сырья до его переработки и реализации готовой продукции. В условиях жесткой рыночной конкуренции только такие объединения способны обеспечить преимущества по цене и затратам при сохранении высокого качества и разнообразия выпускаемой продукции.

При этом совершенно очевидно, что интеграция сама по себе не является панацеей от всех бед современной экономики, она лишь способна установить потенциально выгодные хозяйственные связи для организаций, деятельность которых комплиментарна по отношению друг к другу. Поэтому всякая попытка интеграции должна сопровождаться большим объемом предварительных исследований по широкому кругу аспектов, который выходит за рамки статьи. О них нами сказано в работе [7].

В данной же статье мы отразили только вопросы организации эффективных взаимодействий участников интеграции в двухзвенной цепочке «поставщик – потребитель» на основе трансфертного ценообразования.

2. Развитие представления о вертикальной интеграции

Вопросы вертикальной интеграции традиционно привлекают внимание исследователей. За рубежом сложилось несколько направлений ее исследования. Так, на ранних стадиях изучения вертикальной интеграции сложились «монополистическая» и «эффективная» трактовки, отражающие дискуссии на предмет необходимости законодательного ограничения процессов интеграции. Исследования вертикальной интеграции с позиции монополии, изучали преимущества, которые она предоставляет через легализацию деятельности, считающуюся незаконной с позиции антitrustовского законодательства. А исследования с позиции экономической эффективности уделяли внимание изучению факторов, определяющих результативность ее деятельности и размер фирмы. В частности, получил развитие *технологический* подход, который ориентирован на исследование синергического эффекта масштаба и сфер деятельности фирм путем снижения затрат на производство единичного продукта [2].

Диапазон исследований интеграции расширился изучением проблем взаимодействия в связке «поставщик – покупатель». Их суть сводится к поиску преимуществ, которые предоставляет вертикальная интеграция с позиции экономии транзакционных издержек по сравнению с рыночным обменом. Было установлено, что развитие сотрудничества между участниками вертикальной интеграции помимо очевидных экономических выгод порождает риски идиосинкразического обмена, являющиеся следствием двусторонней монополии. В качестве одного из решений возникающих проблем был предложен *контрактный* подход [2, 13]. Контракт должен гарантировать сторонам справедливый доход, чтобы стимулировать специфическое инвестирование покупателя в поставщика.

В развитие этого направления была предложена концепция *неполного договора*. Ее отправным моментом является тезис о том, что контракты неизбежно неполны из-за множества обстоятельств, которые невозможно предусмотреть в письменной форме. Поэтому первоначальный контракт должен содержать лишь самые общие определения отношений, поэтому степень ин-

теграции определяется характером распределения полномочий среди партнеров [18].

Ряд аспектов, связанных с концепцией неполного договора, и другие вопросы нашли отражение при проектировании механизмов корпоративного управления. В частности, активно исследовались вопросы соотношения собственности и власти, контроля менеджеров со стороны акционеров в условиях асимметричной информации [11, 12], а также со стороны заинтересованных лиц – стейкхолдеров [1, 4, 17]. В результате, трактовка экономической эффективности участников вертикальной интеграции существенно дополнилась правовыми, социологическими и политологическими аспектами.

Различные аспекты построения внутренних механизмов управления и взаимодействия в рамках интеграции стали предметом изучения таких отечественных исследователей, как И. Межов, В. Титов, А. Плещинский [8, 10], Д. Николаев, Е. Соломенникова [14], Б. Кузин [5] и др. Общей точкой зрения большинства специалистов на проблему обеспечения эффективности интеграции является достижение дополнительного экономического эффекта (синергии). В этой связи большое внимание уделяется причинам и механизмам интеграции, отдельным проблемам моделирования взаимодействий. Важные результаты получены в исследованиях процессов вертикальной интеграции М. Вороновицким [3], А. Плещинским и В. Титовым [10] по механизмам равновесных трансфертных цен.

Но несмотря на всю многоплановость и огромное количество исследований, все они, в основном, относятся к промышленным интегрированным образованиям при явной недостаточности работ, посвященных изучению организационно-экономическим взаимодействиям интегрированных образований в сфере АПК.

Следует отметить, что в современных публикациях рассматривается ряд успешных примеров интеграции в АПК [9, 15]. Также появилось много работ, дополняющих проблематику создания интегрированных объединений в АПК такими связанными вопросами, как региональная специализации агропромышленных формирований в зависимости от природно-климатических условий, определение размера необходимой государственной поддержки, определение механизма и математическое обоснование взаимодействий между участниками объединения и др. Однако, процессы формирования интегрированных объединений не приобрели массового характера при их, на первый взгляд, доказанной экономической выгоде. Это свидетельствует о некоторой неполноте исследований, что ставит перед учеными важные задачи поиска действенных инструментов и механизмов стимулирования процессов интеграции, а также обоснования их целесообразности в сложившихся исторических условиях сельскохозяйственного производства.

3. Особенности взаимодействия участников интеграции

При изучении особенностей интеграции одной из наиболее важных проблем является исследование взаимодействия участников в ходе совместной деятельности. Ее сложность обусловлена большим числом возможных взаимосвязей, их параметров и нелинейными закономерностями получения результатов. Однако, изучение типов взаимодействий имеет важное значение с точки зрения построения практических механизмов управления интегрированными структурами и согласования интересов участников интеграции.

Изучение процессов взаимодействий можно разделить на два главных направления, вытекающих из свойств вертикальной и горизонтальной интеграции: 1) исследование иерархических взаимодействий и 2) исследование горизонтальных взаимодействий. Важным моментом здесь является тип и характер связей: в первом случае речь идет о характере подчинения элемента центру, во втором – о взаимодействии элементов между собой в ходе реализации совместной деятельности.

Основное назначение иерархических взаимодействий – регламентация деятельности подразделений в интегрированных объединениях холдингового типа, когда властные полномочия центрального органа обусловлены отношениями собственности. В этом случае, иерархические взаимодействия подразделений и центрального органа можно классифицировать следующим образом:

1. Жесткое подчинение подразделения центральному органу. Цели, стратегии и ресурсы задаются центром, а подразделение стремится достичь локальной цели в рамках заданных ресурсов и стратегии, которая является составной частью глобальной цели интегрированной системы.

2. Мягкая вертикальная связь, при которой цели и ресурсы задаются центром, а стратегии определяются самостоятельно подразделением.

3. Взаимодействие подразделений одного горизонтального уровня между собой на основе координации. Она подразумевает равноправие подразделений и возможность совместной реализации стратегий при соблюдении локальных интересов подразделений [10].

При несовпадении интересов (возникновении конфликтов) между участниками в иерархических системах организация либо прибегает к формализованным методам обоснования интересов, либо ищет компромисс. При этом обычно рассматривается классическая схема двухуровневой системы, в которой центр (координатор) обеспечивает согласованность взаимодействий между подразделениями-участниками нижнего уровня при одновременном достижении собственных целей.

В случае, если отношений собственности между участниками интегрированного образования нет, то тогда проблема организации взаимодействий приобретает особую остроту из-за значительного сокращения рычагов воздействия со стороны центра на элементы интегрированной структуры.

Для того, чтобы представить характер возникающих проблем согласования и существующие пути их решения обратимся к рассмотрению вариантов взаимоотношений двух гипотетических фирм. Пусть интегрированное образование включает в себя два подразделения: одно подразделение «поставщик» способно изготавливать промежуточную продукцию, которую подразделение «потребитель» может перерабатывать в готовые изделия и в дальнейшем осуществлять их реализацию. Для изготовления одной единицы готовой продукции (изготавливается «потребителем») требуется одна единица промежуточной (изготавливается «поставщиком»). У «потребителя» помимо возможности закупить промежуточную продукцию у «поставщика» также имеется возможность ее приобретения на внешних рынках.

Характер их взаимоотношений (уровень взаимодействия) будет определяться сбалансированностью их производственных процессов с точки зрения перераспределения затрат.

Эти уровни должны отражать следующие хозяйственные ситуации: 1) объединение выгодно и «поставщику», и «потребителю» в любых условиях; 2) объединение «поставщика» и «потребителя» оправдано при соблюдении ряда условий; 3) объединения «поставщика» и «потребителя» возможно только в некоторой области их взаимоотношений; 4) объединение невыгодно ни при каких условиях.

Соответственно, разным уровням взаимодействия соответствуют различные виды сбалансированности:

Полная сбалансированность отражает технологическую подчиненность «поставщика» производству «потребителя», когда «поставщику» выгодно продавать продукцию «потребителю» при любых условиях, и цена готовой продукции «потребителя» позволяет выплачивать справедливую цену, запрашиваемую «поставщиком».

Достаточная сбалансированность отражает ситуацию, в которой «потребителю» взаимодействие с «поставщиком» становится выгодным только после преодоления некоторой величины объема совместной деятельности, т.к. до этой величины цена, которую может предложить «потребитель», не покрывает затрат «поставщика».

Слабая сбалансированность отражает условия взаимодействия автономных предприятий, для которых совместная деятельность становится выгодной только в очень узком диапазоне производимого объема продукции. В силу чего, малейшее изменение объема выпуска в сторону увеличения или уменьшения от данного диапазона делает цену «потребителя» за предлагаемый промежуточный продукт (услугу) невыгодной для «поставщика».

Полная несбалансированность отражает ситуацию, при которой «потребитель» не может обеспечить справедливую цену «поставщику» за промежуточный продукт при любом объеме производства. Совместная деятельность менее привлекательна, чем автономная [10].

Каждой разновидности сбалансированности в наибольшей степени соответствуют свои механизмы взаимодействия, которые, безусловно, не являются исчерпывающими:

В случае полной сбалансированности *механизмы* обеспечения взаимодействия *могут отсутствовать вовсе*, т.к. обоюдная выгода определяется взаимным соответствием технологических процессов «поставщика» и требований к параметрам и качеству промежуточной продукции со стороны «потребителя», а также сложившимся на рынке уровнем цен на готовую продукцию.

Уровню достаточной сбалансированности соответствуют *механизмы трансфертных цен*, которые способны максимизировать уровень прибыли и «поставщика» и «потребителя» при сложившемся объеме выпуска и, тем самым, стимулировать дальнейший рост объемов производства продукции.

Слабая сбалансированность требует применения *административных механизмов*, которые до определенных пределов гарантируют взаимовыгодный диапазон совместной деятельности.

В случае полной несбалансированности никакие *механизмы не способны* сделать взаимодействие поставщика и потребителя взаимовыгодным.

4. Взаимодействие предприятий АПК в интеграции

Как уже было сказано выше, с точки зрения экономической эффективности интегрированные структуры способны в корне изменить условия функционирования множества хозяйствующих субъектов и перевести их из разряда бесперспективных и убыточных в разряд прибыльных. И в немалой степени это связано с результативностью реализации механизмов взаимодействия.

В частности, в сельском хозяйстве сложилась крайне негативная ситуация. Из года в год доходы сельскохозяйственных предприятий-производителей сырья в условиях неэквивалентного обмена не могут обеспечить даже простого воспроизводства из-за сложившегося низкого уровня на их продукцию на фоне устойчивого финансового благополучия предприятий-переработчиков сельскохозяйственной продукции.

Вывести сельскохозяйственные предприятия из глубокого кризиса при ограниченной государственной поддержке в современных условиях можно только одним способом – обеспечить доступ сельхозпроизводителям на рынки конечных потребителей (на которых концентрируется основная добавочная стоимость от производства сельскохозяйственной продукции) и перераспределить доходы от различного рода посредников сельхозпроизводителям. Это можно сделать не напрямую, а опосредованно – в составе интегрированных объединений. В современных научных публикациях встречается много работ, посвященных данной тематике.

Так, например, в работе [7] предлагается создание интегрированной агрофирмы на основе системной технологии производства продукции. В ее состав предлагается включать:

- материнскую компанию холдингового типа;
- предприятия-производители растениеводческой и животноводческой продукции;
- предприятия-интеграторы, вокруг которых объединяются производители и которые обеспечивают системный эффект интеграции (машинно-тракторный парк, элеватор, предприятия по переработке продукции растениеводства и животноводства);
- предприятия, обеспечивающие инфраструктуру интегрированной агрофирмы (транспортные предприятия, страховые компании и т.д.).

Состав участников обусловлен специализацией, разделением труда в интегрированном объединении и перечнем выполняемых функций, и нашел свое подтверждение в отечественной и зарубежной практике.

Материнская компания одновременно является холдинговой компанией, концентрирующей в своих руках контрольные пакеты акций остальных участников объединения. Это условие является обязательным и необходимым, т.к. отношения собственности позволяют осуществлять жесткий контроль за действиями участников общего производственного процесса и пресекать проявления оппортунистического поведения (нарушения договорных отношений).

Предприятия-производители являются основными производственными единицами, задача которых сводится к производству сельскохозяйственного сырья. В объединение предполагается включать как растениеводческие, так и животноводческие предприятия.

Предприятия интеграторы:

1. *Машинно-тракторный парк (МТП)* призван обеспечить входящих в интегрированное производственное образование предприятия-производители машинами, тракторами и оборудованием не полностью, а в той части, которая необходима для выполнения работ в необходимые сроки.

2. *Элеватор* обеспечивает хранение продукции растениеводства и семян.

3. *Перерабатывающие заводы* призваны обеспечить переработку сельскохозяйственного сырья, производимого предприятиями-производителями и обеспечить его непосредственную реализацию на потребительском рынке, что позволит минимизировать потери дохода. В их число могут входить мельницы, пекарни, колбасные производства, копильни, комбикормовые заводы и т.д. Конкретный состав будет определяться материнской компанией в зависимости от географической расположенности и имеющейся сырьевой базы.

К предприятиям, обеспечивающим *инфраструктуру интегрированной* агрофирмы мы относим транспортные предприятия, страховые

компании и другие организации, которые не являются обязательными элементами интегрированной агрофирмы и создаются лишь в случае необходимости или для освоения появившихся возможностей.

Т.к. описание всех системных взаимоотношений в подобной структуре в рамках статьи невозможно, то мы прокомментируем лишь особенности взаимодействий в двухзвенной цепочке участников основного бизнес-процесса: сельхозпроизводитель – переработчик сырья – производитель готовой продукции (см. рисунок 1).



Рис. 1. Цепочка взаимодействий участников интегрированной агрофирмы

На рисунке в качестве примера трансформации сырья показана цепочка зерно – мука – хлеб, крупы и макароны, однако, это не единственно возможная комбинация. В частности, большие перспективы связаны с переработкой и изготовлением мясных продуктов питания.

В показанной схеме вертикально интегрированной технологической цепочки в качестве переделов выступают локальные технологии участников интеграции. Причем выделяются два аналогичных ролевых звена «поставщик – потребитель». С технологической точки зрения их взаимодействие не вызывает сомнений, а механизм координации сводится к выполнению графиков поставок, однако возникает сложная проблема организации экономического взаимодействия и формирования механизма согласования интересов [8, 10].

5. Механизм трансфертных цен во взаимодействиях участников

В литературе по интеграции известны следующие модели вертикальных взаимодействие: назначение непосредственно трансфертной цены, товарный кредит, отсрочка платежа, вексельная схема, давальческий (толлинговый контракт), совместная деятельность (партнерство), перекрестное владение собственностью [10].

Однако А. Плещинский в своих работах показал, что все вышперечисленные формы вертикальных взаимодействий являются частными случаями механизма трансфертных цен, для некоторых частных ситуаций взаимоотношений поставщика и потребителя. Поэтому в качестве

эффективного механизма взаимодействия между перечисленными участниками следует выбрать механизм трансфертных цен.

Идея трансфертных цен относится к т.н. ценовому управлению. Концепция ценового управления может быть схематично охарактеризована следующим образом:

1. Перед каждым подразделением компании в качестве нормы поведения ставится цель максимизации прибыли.

2. Прибыль в подразделениях вычисляется на базе расчетных цен соответствующих товаров и услуг: подразделениям, потребляющим товары и услуги, начисляются издержки, определенные на основании расчетных цен; подразделениям, поставляющим промежуточную продукцию и оказывающим услуги, приписываются соответствующие (фиктивные доходы).

3. Расчетные цены определяются таким образом, что максимизация прибыли отдельных подразделений автоматически приводит к максимизации совокупной прибыли [6].

В условиях трансфертных цен при фиксированных технологических состояниях агентов чистая прибыль безубыточного поставщика определяется следующими соотношениями [10]:

$$f_{\text{пост}}(\gamma, R, e_{\text{пост}}) = p_{\text{пост}}(s_{\text{пост}}) + (1-n)(1-d)(\gamma-\beta)R + (\alpha(1-n)-\beta)e_{\text{пост}} \quad (1)$$

а прибыль безубыточного потребителя:

$$f_{\text{потр}}(\gamma, R, e_{\text{потр}}) = p_{\text{потр}}(s_{\text{потр}}) + (1-n)(\alpha-(1-d)\gamma)R + (\alpha(1-n)-\beta)e_{\text{потр}} \quad (2)$$

где $f_{\text{пост}}$ и $f_{\text{потр}}$ – прибыль поставщика и потребителя при трансфертном взаимодействии, руб.;

R – величина трансферта, руб.;

$e_{\text{пост}}$ и $e_{\text{потр}}$ – собственные оборотные средства поставщика и потребителя, руб.;

$p_{\text{пост}}$ и $p_{\text{потр}}$ – балансовая прибыль поставщика и потребителя, руб.;

$s_{\text{пост}}$ и $s_{\text{потр}}$ – затраты поставщика и потребителя, руб.;

n – ставка налога на прибыль, $0 < n < 1$;

d – ставка НДС, $0 < d < 1$;

γ – ставка трансферта, $0 < \gamma < 1$;

β – альтернативная стоимость капитала, $0 < \beta < 1$;

α – процентная ставка по кредиту, $0 < \alpha < 1$.

В целом основные условия эффективности, допустимости и оптимальности механизма трансфертных цен (т.е. механизма вертикального взаимодействия) основывается на анализе соотношений (1)–(2) в соответствии со следующим выражением:

$$f_{\text{пост}} - p_{\text{пост}}(s_{\text{пост}}) = f_{\text{потр}} - p_{\text{потр}}(s_{\text{потр}}) \quad (3)$$

или иначе:

$$(1-n)(1-d)(\gamma-\beta)R + (\alpha(1-n) - \beta)e_{\text{пост}} = (1-n)(\alpha - (1-d)\gamma)R + (\alpha(1-n) - \beta)e_{\text{потр}} \quad (4)$$

Оптимальное состояние взаимодействия поставщика и потребителя определяется обычным образом, т.е. находятся параметры, при которых суммарная прибыль участников не меньше их суммарной прибыли при всех других параметрах, при которых исследуются условия оптимальности в зависимости от величины трансферта, альтернативной стоимости капитала β , процентной ставки по кредиту α , ставок налога на прибыль и НДС. Распределение между ними эффекта (чистой прибыли) осуществляется выбором значения ставки трансферта, который в данном случае выступает в качестве параметра согласования экономических интересов.

Для организации полного взаимодействия применительно к рассмотренному выше интегрированному производственному образованию в обоих звеньях требуются две модели трансфертных цен на основе соотношений (1) и (2), которые предоставляют исходные числовые данные для моделирования. В общем случае, ставка трансферта и объем трансферта для этих звеньев будут различными, поскольку различны входящие в модель затраты, собственная прибыль и собственные оборотные средства, а также условия налогообложения.

В условиях практической реализации приведенной модели в качестве внутренней цены на зерно при трансфертном ценообразовании может выступать оптовая цена, а в качестве внутренней цены на муку в аналогичных условиях также может выступать оптовая рыночная цена. Однако, впоследствии по окончании отчетного периода, оба поставщика получают дополнительный доход в объеме γR для каждого звена.

При подобной схеме расчетов производитель сельхозпродукции может рассчитывать на тот доход, который обеспечит необходимый уровень воспроизводства, предприятие-переработчик получит гарантированный объем поставок сельскохозяйственного сырья, не подверженный влиянию рыночных колебаний, а предприятие-продавец получает выгоды от работы непосредственно с производителем в виде получения отсрочек по оплате, возможностей гибкого варьирования объемами готовой продукции, вытеснения конкурентов-посредников.

Реализация изложенных рекомендаций позволит значительно повысить эффективность деятельности предприятий агропромышленного комплекса, создаст условия для накопления финансовых ресурсов и обеспечит возможности для их дальнейшего развития.

Библиографические ссылки

1. Аоки, М. Фирма в японской экономике / М. Аоки. – СПб. : Лениздат, 1995. – 431 с.

2. Бенсо, М. Отношения между поставщиками и потребителями на промышленных рынках: когда потребители инвестируют в идиосинкразические активы / М. Бенсо, Э. Андерсен // Российский журнал менеджмента, 2004. – № 2. – С. 111–152.
3. Вороновицкий, М.М. Вертикальная интеграция поставщика и потребителя на рынках товара и капитала при перекрестном владении собственностью / М.М. Вороновицкий // Экономика и мат. методы. – 1999. – Т. 35. – Вып. 1. – С. 28–42.
4. Корпоративное управление в переходных экономиках: Инсайдерский контроль и роль банков / Под ред. М. Аоки и Х. К. Кима. – СПб. : Лениздат, 1997. – 558 с.
5. Кузин, Б. И. Методы и модели управления фирмой / Б. И. Кузин, В. Н. Юрьев, Г. М. Шахдинаров. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с.
6. Лаукс, Г. Основы организации: управление принятием решений / Г. Лаукс, Ф. Лирманн. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 600 с.
7. Межов, И.С. Теоретические и прикладные вопросы организации рентабельных интегрированных агропромышленных комплексов в регионе / И. С. Межов, С. Н. Бочаров // Ползуновский вестник. – 2005. – № 4 (ч. 3). – С. 18–27.
8. Межов, И.С. Моделирование механизма равновесных трансфертных цен в системе вертикального взаимодействия поставщика и потребителя в условиях дебиторской задолженности / И. С. Межов, А. С. Плещинский // Ползуновский вестник. – 2005. – № 2. – С. 56–64.
9. Милосердов, В. Крупное агропроизводство – локомотив развития сельской экономики / В. Милосердов // АПК – экономика, управление. – 2005. – № 2. – С. 3–10.
10. Плещинский, А.С. Механизмы вертикальных взаимодействий предприятий (вопросы методологии и моделирования) / А. С. Плещинский, В. В. Титов, И. С. Межов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2005. – 336 с.
11. Стиглиц, Дж. Quis custodiet ipsos custodies? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку / Дж. Стиглиц // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4. – С. 108–146.
12. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть : теория организации промышленности : в 2-х т. / Ж. Тироль. – СПб. : Экономическая школа, 2000.
13. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
14. Финансово-промышленные группы : система управления / В.В. Титов, В.К. Толстов и др. / Под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой, В.Ф. Соболева. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 1998. – 240 с.
15. Шарова, Н. Концентрация сельскохозяйственного производства / Н. Шарова // Экономист. – 2005. – № 7. – С. 52–60.
16. Шерер, Ф. М. Структура отраслевых рынков / Ф. М. Шерер, Д. Росс. – М. : Инфра-М, 1997. – 698 с.
17. Alchian A., Demsetz H. 1972. Production, information costs and economic organizations. *American Economic Review* 62 (6): 777–795.
18. Grossman S.J., O.D. Hart (1986): "The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration". *Journal of Political Economy*, 1986, Vol. 94, pp. 691-719.