

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В М'ЯСОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРАЇНИ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF THE FORMATION OF INTEGRATION ASSOCIATIONS IN THE MEAT PRODUCT SUB-COMPLEX IN THE CONTEXT OF THE COUNTRY'S FOOD SUPPLY

Доведено, що нині в Україні здійснюється модель розвитку м'ясопродуктового підкомплексу, яка заснована на вертикально інтегрованих індустріальних комплексах з повним циклом виробництва від комбикормових заводів до глибокої переробки м'яса. Вертикальна інтеграція характерна в основному для підприємств птахівництва, свинарства та переробки їх продукції, оскільки в цих галузях високий рівень концентрації та механізації, що сприяє досягненню ефективності за рахунок масштабів виробництва у великому бізнесі. Вважаємо, що нині потрібно вирішити проблему виваженого поєднання поєднання у підкомплексі великих агропромислових формувань, середніх сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств, що дозволяє забезпечити реалізацію переваг кожної з форм господарювання, економічне зростання у галузі та сталий розвиток сільських територій. Результати проведеного дослідження дають підстави визначити такі напрями ефективного розвитку інтеграційних процесів у м'ясопродуктовому підкомплексі, на яких пропонується зосередити зусилля держави, бізнесу, галузевих асоціацій та наукової громадськості: забезпечення ефективного виходу інтегрованих структур на світовий агропродовольчий ринок; створення правової бази з майнових і розподільних відносин між учасниками інтегрованих структур, у тому числі прийняття закону України про холдинг; розвиток науково-методичного забезпечення у сфері організаційно-економічного механізму діяльності інтегрованих формувань з урахуванням інтересів усіх учасників; зосередження інвестиційної активності інтегрованих формувань на модернізації виробництва та збуту, розвитку селекційно-генетичної та кормової бази.

Ключові слова: м'ясопродуктовий підкомплекс, інтеграція, продовольче забезпечення, інтегровані формування, холдинг.

It has been proven that a model of the development of the meat product sub-complex is currently being implemented in Ukraine, which is based on vertically integrated industrial complexes with a full production cycle from feed mills to deep meat processing. Vertical integration is characteristic mainly for enterprises of poultry breeding, pig breeding and processing of their products, since in these industries there is a high level of concentration and mechanization, which contributes to the achievement of efficiency due to the scale of production in large business. It has been established that vertical integration of production makes it possible to ensure the raw material base of meat processing in the required volume and guaranteed quality; reduce transaction costs; minimize logistics costs through cluster development of the full production cycle in a certain territory; to optimize the tax burden due to the exclusion of taxes on intermediate products and the relocation of production to the territory with more favorable tax conditions; reduce business risks by distributing them to different market segments and controlling the entire production and sales chain; due to the provision of full control over the quality of raw materials and their complex processing, to expand the range, to respond to the changing demands of consumers, to increase the competitiveness of products, to reduce the cost price; improve information security of activities; to solve environmental problems with the help of waste-free technologies. Distribution relations in integrated formations of the meat product sub-complex can be built according to two models: price, which in practice can be applied in two variants: according to current market prices, or – according to estimated domestic prices; normative-distributive, which differs from the price model in that calculations are made not according to the intermediate, but according to the final result. We believe that now it is necessary to solve the problem of a balanced combination of a combination of large agro-industrial formations, medium-sized agricultural enterprises and personal peasant farms in the sub-complex, which allows to ensure the realization of the advantages of each form of management, economic growth in the industry and sustainable development of rural areas. The results of the conducted research provide grounds for determining the following areas of effective development of integration processes in the meat product sub-complex, on which it is proposed to focus the efforts of the state, business, industry associations and the scientific community: ensuring the effective entry of integrated structures into the global agro-food market; creation of a legal framework for property and distribution relations between participants of integrated structures, including the adoption of the Law of Ukraine on holding; development of scientific and methodological support in the field of organizational and economic mechanism of activity of integrated formations, taking into account the interests of all participants; concentration of investment activity of integrated formations on modernization of production and sales, development of breeding and genetic and fodder base.

Key words: meat product sub-complex, integration, food supply, integrated formations, holding.

УДК 339.924:338.439:637.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.77-13>

Свиноус І.В.¹

д.е.н., професор,
Білоцерківський національний аграрний
університет

Свиноус Н.І.²

доктор філософії в галузі менеджменту,
асистент,
Білоцерківський національний
університет

Шипиліна О.А.³

аспірант,
Білоцерківський національний аграрний
університет

Svynous Ivan

Bila Tserkva National Agrarian University

Svynous Nadia

Bila Tserkva National Agrarian University

Shupylyna Olesya

Bila Tserkva National Agrarian University

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0346-1596>

² ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3640-0519>

³ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6605-4939>

Постановка проблеми. Нині в Україні здійснюється модель розвитку м'ясопродуктового підкомплексу, яка заснована на вертикально інтегрованих індустріальних комплексах з повним циклом виробництва від комбікормових заводів до глибокої переробки м'яса. Вертикальна інтеграція характерна в основному для підприємств птахівництва, свинарства та переробки їх продукції, оскільки в цих галузях високий рівень концентрації та механізації, що сприяє досягненню ефективності за рахунок масштабів виробництва у великому бізнесі.

Розвиток інтеграційних процесів у галузі, пропустивши характерний для світової практики етап контрактної форми відносин, одразу розпочався з найжорсткішого варіанта інтеграції, заснованого на передачі власності та централізації управління в руках компанії-інтегратора.

Результати діяльності агрохолдингів вітчизняного м'ясопродуктового підкомплексу повною мірою демонструють реалізацію переваг великого виробництва: наявність фінансових можливостей придбання сучасних технологій та обладнання; підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва; отримання сприятливіших умов кредитних запозичень; здатність впливати на конкурентну ситуацію за рахунок значної частки ринку; можливість постачання у великі торгові мережі; вищу активність у реалізації інноваційного шляху розвитку; можливості залучення висококваліфікованих спеціалістів; наявність коштів на покращення умов праці та побуту, професійного та культурного розвитку працівників та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значна увага питанням агропромислової інтеграції приділялася відомими вченими-економістами, такими як: О. Ю. Амосов, В. Г. Андрійчук, В. І. Аранчій, Ю. І. Данько, О. Ю. Єрмаков, Ю. О. Зайцев, В. Я. Месель-Веселяк, В. М. Онегіна, В. М. Орел, О. О. Школьній, Б. О. Язлюк, І. Б. Яців та ін. Дослідження в цій сфері переважно націлені на вирішення конкретних науково-прикладних завдань інтеграції підприємств окремих виробничих комплексів. У цьому зв'язку актуальним і необхідним видається розробка дієвої теоретичної концепції інтеграції господарюючих суб'єктів, визначення напрямів підвищення ефективності інтеграції українських підприємств агропромислового виробництва.

Постановка завдання. Метою дослідження, результати якого висвітлені в статті розробка теоретичних засад розвитку інтеграційних процесів м'ясопродуктового підкомплексу в контексті продовольчого забезпечення населення України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вертикальна інтеграція виробництва дає можливість забезпечити сировинну базу м'ясопереробки у необхідному обсязі та гарантованій якості;

скоротити трансакційні витрати; мінімізувати витрати на логістику шляхом кластерного розвитку повного циклу виробництва на певній території; оптимізувати податкове навантаження за рахунок виключення податків на проміжні продукти та переміщення виробництв на території з більш сприятливими податковими умовами; знизити підприємницькі ризики за допомогою їх розподілу за різними сегментами ринку та контролю за всіма виробничо-збутовим ланцюжком; за рахунок забезпечення повного контролю за якістю сировини та її комплексної переробки розширити асортимент, реагувати на мінливі запити споживачів, підвищити конкурентоспроможність продукції, знизити собівартість; покращити інформаційну забезпеченість діяльності; вирішувати екологічні проблеми за допомогою безвідходних технологій [1].

В результаті поєднання названих переваг виникає синергетичний ефект – поява в інтегрованого формування нових системних властивостей, що забезпечують зростання загального ефекту до більшої, ніж сума ефектів його учасників, що діють окремо. Переваги великого виробництва та її велика стійкість до несприятливим змін у зовнішньому середовищі функціонування бізнесу особливо яскраво виявлялися кризові економіки країни роки.

Водночас інтеграційні процеси у вітчизняному м'ясопродуктовому підкомплексі мали і негативні економічні та соціальні наслідки [2]. Серед них можна назвати монополізацію ринку та зниження конкуренції, звуження можливостей для розвитку та витіснення з галузі малого та середнього бізнесу, створення бар'єрів входу на ринок; недоступність для малих виробників та власників особистих підсобних господарств сільськогосподарських угідь, що перейшли у розпорядження інтегрованих структур та у ряді випадків утворили латифундії; політичне та економічне лобювання, у тому числі в отриманні державної підтримки; виникнення протиріч у економічних інтересах учасників інтегрованих формувань; зростання непродуктивних витрат на управління розгалуженими організаційними структурами агрохолдингів; різку поляризацію сільського населення за можливостями зайнятості та рівнем доходів, порушення засад традиційного сільського способу життя, погіршення екологічної обстановки на територіях розміщення великих тваринницьких комплексів, що викликають протестні настрої місцевого населення та посилюють соціальну напругу та ін.

Першочергова увага має бути приділена процесу створення інтегрованого формування, оскільки саме на етапах створення об'єднання закладаються основи економічного механізму його функціонування та передумови успішної подальшої діяльності.

Як критерії, що зумовлюють напрямок і форму агропромислової інтеграції, можна виділити такі фактори:

1. Наявність великих ринків збуту. Задоволення потреб покупців – це, заради чого створюється будь-який суб'єкт господарювання. Близькість до потенційних споживачів є потужним стимулом до створення великого агропромислового виробництва, а й впливає його конкретну форму. Так, організація переробки безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами (м'ясопереробні цехи сільськогосподарських підприємств та переробні кооперативи, створювані дрібними виробниками), має сенс лише у безпосередній близькості до ринків збуту, інакше комерційні витрати стають непосильними для виробників.

2. Наявність у відповідній зоні підприємств, що становлять ланки єдиного технологічного ланцюга «виробництво-переробка». Сутність і концепція агропромислової інтеграції має на увазі поєднання в єдиній структурі двох і більше ланок агропромислового виробництва, і, насамперед, сільського господарства та переробки. Наявність у сільськогосподарській зоні суб'єктів господарювання – виробників сільськогосподарської продукції та переробного підприємства, здатного забезпечити необхідний обсяг переробки сировини, є основною умовою для формування на даній території агропромислового об'єднання.

3. Обсяг виробництва сільськогосподарських товаровиробників. Даний фактор не останній впливає на доцільність вибору тієї чи іншої форми об'єднаних процесів. Створення агрохолдингів найбільше тяжіє до великотоварного виробництва, оскільки це знижує транспортні витрати і дозволяє швидко завантажити потужності переробних підприємств, які і виступають основними ініціаторами інтеграції під час створення холдингових структур.

4. Фінансове становище потенційних учасників інтеграції. При здійсненні інтеграційних процесів стає необхідно виділити основних інтеграторів – одного, рідше – кілька великих, фінансово-стабільних підприємств, здатних взяти на себе всі організаційні труднощі при створенні об'єднання. Сформоване фінансове становище суб'єктів суміжних етапів технологічного ланцюга зумовлює напрямок інтеграції: стабільний економічний стан і доступ до фінансових ресурсів підприємств переробної сфери при кризовому стані сільського господарства призведе до інтеграції «назад», зворотна ситуація може сприяти розвитку «інтеграції, що йде». При несприятливому фінансовому становищі обох сфер скоріш за все потрібно звернення зовнішніх джерел фінансування, тобто виникнуть передумови у розвиток побічної інтеграції.

5. Організаційно-правовий статус потенційних учасників. Цей чинник має значення для вибору тієї чи іншої форми агропромислового форму-

вання. Так, переважання в регіоні сільськогосподарських підприємств, що функціонують у формі виробничих кооперативів, ускладнить створення холдингових структур, заснованих на володінні головною компанією великими пакетами акцій чи грошовому капіталі організацій, що входять до об'єднання.

У сучасних умовах підвищення ефективності виробництва можна досягти переважно за рахунок розвитку інноваційних процесів, що одержують кінцевий вираз у нових технологіях, нових видах конкурентоспроможної продукції. Пошук та використання інновацій безпосередньо на підприємствах є актуальною проблемою [3]. Розвиток нових технічних та організаційно-технологічних рішень, вдосконалення основних принципів управління стосовно специфіки вітчизняного ринку створюють умови для відновлення процесів відтворення на підприємствах та дають додатковий імпульс для економічного зростання. Постійне оновлення техніки та технологій робить інноваційний процес основною умовою виробництва конкурентоспроможної продукції, завоювання та збереження позицій підприємств на ринку та підвищення продуктивності, а також ефективності підприємства.

У процесі господарську діяльність інтегрованих формувань важливе місце займають розподільні відносини отриманого спільного ефекту, механізм дії яких має забезпечувати:

- по-перше, визначення справедливого індивідуального внеску кожного учасника до загального результату спільної діяльності;

- по-друге, виявлення реального критерію розподілу отриманих результатів (дохід, прибуток).

Вибір організаційно-економічного механізму та правил розподілу загального додаткового ефекту, безумовно, має визначитися внаслідок переговорів між учасниками інтегрованого формування [4]. Процес пошуку «справедливого, компромісного рішення» може бути однозначно визначено всього різноманіття створюваних формувань хоча б через те, що саме поняття «справедливість» – дуже складне, багатоаспектне і може по-різному розумітися різними учасниками об'єднання. Ця обставина обумовлює необхідність вироблення методичних підходів щодо розподілу загального додаткового ефекту на основі поєднання різних економічних інтересів, орієнтованих на різні уявлення учасників щодо справедливості такого розподілу [5]. Така методика має бути багатоваріантною, що поступово веде до максимального обліку всіх інтересів та аргументів учасників інтеграції для досягнення узгодженого рішення. Найбільш сучасним та ефективним методом отримання компромісного рішення є метод моделювання створюваного або функціонуючого інтегрованого формування у м'ясопродуктовому підкомплексі на основі використання персональних комп'ютерів.

Він дозволяє в наочній формі представляти різні варіанти за різних принципів розподілу та різноманітних станах зовнішнього економічного середовища.

Конкретні варіанти розподілу отриманих доходів між виробниками м'яса, м'ясокомбінатами та торговими підприємствами можуть переглядатися, уточнюватись як на стадії створення, так і при їх функціонуванні, за непередбачених змін умов або переоцінки інтересів деяких учасників інтеграційної структури [6].

Розподільні відносини в інтегрованих формуваннях м'ясопродуктового підкомплексу можуть будуватися за двома моделями:

- цінової, яка на практиці може застосовуватися у двох варіантах: за діючими ринковими цінами, або – за розрахунковими внутрішньогосподарськими цінами;

- нормативно-розподільної, яка відрізняється від цінової моделі тим, що розрахунки проводяться не за проміжним, а за кінцевим результатом.

При ціновій (або затратно-технологічній) моделі розрахунки проводяться за витратами технологічного процесу, починаючи від виробника сировини та закінчуючи торгівельною організацією з реалізації напівфабрикатів та готових м'ясних виробів. Таку схему доцільно застосовувати у тих інтегрованих формуваннях, у яких учасники або зберігають юридичну та господарську самостійність, або зберігають лише господарську, але не мають прав юридичної особи.

Оскільки цінова модель будується за стадіями технологічного процесу, ціни на м'ясну продукцію, що проходить послідовні стадії, можуть визначатися двома способами:

- виходячи з нормативних або фактичних витрат та прийнятої технології виробництва м'яса, при цьому вартість кінцевої продукції визначається на витратній основі, починаючи з першої стадії виробництва та закінчуючи останньою - торгівлею з урахуванням збільшення доданої вартості;

- виходячи з роздрібною ціни на кінцевий вид м'ясної продукції, тобто застосовується реверсивна модель, згідно з якою розрахункова ціна сировини визначається у зворотному порядку. Відмінною особливістю цього способу є те, що вихідним пунктом розрахунків служить ринкова ціна, що фактично склалася, на конкретний вид напівфабрикатів або готової продукції, а кінцевим – розрахункова ціна на конкретний вид сировини (приріст ВРХ, свиней, птиці) [7].

Застосування цінової моделі у ринкових відносин учасників спільної діяльності має стримуючі моменти, тому що кожен учасник інтегрованого ланцюжка виходить зі власних інтересів і прагне через ціну отримати максимальний прибуток. В інтегрованих формуваннях замкнутого типу концепція ціноутворення будується насамперед із

орієнтацією всіх учасників отримання максимального сукупного доходу від інтегрованої діяльності загалом, і тут не повинні виступати самостійним інструментом розподільних відносин, а служити вартісною основою при розподілі кінцевого фінансового результату [8].

При нормативно-розподільчій моделі економічні відносини будуються шляхом розподілу підсумкового фінансового результату (виручки від реалізації, прибутку) пропорційно до вкладу учасників у спільне виробництво.

Одна з основних умов застосування цього способу розрахунків – право власника продукції має належати основному інтегратору об'єднання. У цьому досягається ефект відстрочки податкових нарахувань, позаяк у цій схемі прибуток розраховується лише після повного проходження технологічного циклу, тобто у стадії реалізації напівфабрикатів чи готової м'ясної продукції. Проте з огляду на практичну складність визначення нормативного рівня витрат за продукцію м'ясопродуктового підкомплексу, можливе застосування модифікованішого варіанту.

Нормативно-ціновий метод відрізняється від цінового тим, що у розрахункову процедуру додається показник нормативного прибутку. Вклад учасників визначається наступним чином: для сільськогосподарських кооперативів – за нормативною вартістю, для інших – за доданою нормативною вартістю. Цей варіант може застосовуватися за будь-якої форми інтеграції – як із втратою, і збереженням юридичної самостійності учасників – господарюючих суб'єктів. Повний розрахунок здійснюється шляхом розподілу прибутку, отриманого на заключній стадії діяльності інтегрованого об'єднання, а раніше постачальнику худоби після продажу (передачі) продукції на переробку виплачується аванс.

Застосування затратно-цінового варіанта розподільних відносин дозволить агропромисловим формуванням ефективно впливати на інтереси інтеграторів для того, щоб переорієнтувати їх на кінцеві результати спільної діяльності. У цьому формування прибутку кожного з учасників має проводитися з урахуванням реальних умов функціонування [9].

Наведені розподільчі відносини отриманого загального ефекту є найбільш прийнятними для агропромислових формувань м'ясопродуктового підкомплексу акціонерного типу з максимальним ступенем інтеграції, що передбачає втрату учасниками статусу юридичної особи. Учасники, які мають юридичної самостійності, але функціонуючи за умов внутрішнього комерційного розрахунку, мають групові економічні інтереси, сукупність яких впливає формування механізму розподільних відносин, насамперед при обґрунтуванні пропорції між накопиченням і споживанням.

Висновки з проведеного дослідження. Наша позиція полягає у визнанні необхідності розумного поєднання у підкомплексі великих агропромислових формувань, середніх сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств, що дозволяє забезпечити реалізацію переваг кожної з форм господарювання, економічне зростання у галузі та сталий розвиток сільських територій. Результати проведеного дослідження дають підстави визначити такі напрями ефективного розвитку інтеграційних процесів у м'ясопродуктовому підкомплексі, на яких пропонується зосередити зусилля держави, бізнесу, галузевих асоціацій та наукової громадськості:

- забезпечення ефективного виходу інтегрованих структур на світовий агропродовольчий ринок;
- створення правової бази з майнових і розподільних відносин між учасниками інтегрованих структур, у тому числі прийняття закону України про холдинг;
- розвиток науково-методичного забезпечення у сфері організаційно-економічного механізму діяльності інтегрованих формувань з урахуванням інтересів усіх учасників;
- зосередження інвестиційної активності інтегрованих формувань на модернізації виробництва та збуту, розвитку селекційно-генетичної та кормової бази;
- вертикальна інтеграція виробників з науково-дослідними структурами зі створенням науково-виробничих об'єднань з метою формування інноваційної спрямованості розвитку галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іжевський П. Г. Міжфірмова інтеграція підприємств АПК України – відповідь на виклики глобальних трендів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13 (1). С. 110–114.
2. Козак К. Б., Орел А. М. Інтеграція управління конкурентною та інноваційно-інвестиційною поведінкою аграрних підприємств у парадигму сталого розвитку. *Проблеми економіки*. 2020. № 4. С. 171–176.
3. Чумаченко Ю. С. Закордонний досвід економічної інтеграції агропромислового комплексу: агропромислова інтеграція кооперативного типу. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*. 2018. Вип. 1. С. 70–76.
4. Безус Р. М., Крючко Л. С. Кооперація та інтеграція в аграрному бізнесі. *Агросвіт*. 2020. № 6. С. 3–9.
5. Томашівський О. З. Агропромислова інтеграція – важливий напрям ефективного розвитку галузі м'ясо-молочного скотарства. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2016. Вип. 18. С. 270–274.

6. Петленко Ю. В. Вертикальна інтеграція в агропромисловому комплексі: сутність, переваги та недоліки. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2016. № 5. С. 25–32.

7. Дуганець Н. В. Кооперація та інтеграція – основа формування регіональних продуктових підкомплексів в системі АПК. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2013. Вип. 21. С. 165–170.

8. Бурковський П. А. Агропромислова інтеграція як засіб пом'якшення диспаритетності економічних відносин в агросекторі. *Агросвіт*. 2016. № 13–14. С. 48–55.

9. Шукалович В. Ф. Вертикальна інтеграція в агробізнесі: ідентифікація понять та аналіз базових теорій. *Агросвіт*. 2014. № 1. С. 21–26.

REFERENCES:

1. Izhevs'kyj P. G. (2017) Mizhfirmova integracija pidpryjemstv APK Ukraїny – vidpovid' na vyklyky global'nyh trendiv [Inter-firm integration of Ukrainian agro-industrial complex enterprises is a response to the challenges of global trends]. *Naukovyj visnyk Uzhgorods'kogo nacional'nogo universytetu. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo* [Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University. Series: International economic relations and the world economy], no. 13 (1), pp. 110–114.
2. Kozak K. B., Orel A. M. (2020) Integracija upravlinnja konkurentnoju ta innovacijno-investycijnoju povedinkoju agrarnyh pidpryjemstv u paradygmu stalogo rozvytku [Integration of management of competitive and innovative and investment behavior of agrarian enterprises in the paradigm of sustainable development]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy], no. 4, pp. 171–176.
3. Chumachenko Ju. S. (2018) Zakordonnyj dosvid ekonomichnoi' integracii' agrarnopromyslovogo kompleksu: agropromyslova integracija kooperatyvnogo typu [Foreign experience of economic integration of the agro-industrial complex: agro-industrial integration of the cooperative type]. *Visnyk Cherkas'kogo universytetu. Serija: Ekonomichni nauky* [Cherkasy University Bulletin. Series: Economic Sciences], no. 1, pp. 70–76.
4. Bezus R. M., Krjuchko L. S. (2020) Kooperacija ta integracija v agrarnomu biznesi [Cooperation and integration in agrarian business]. *Agrosvit* [Agroworld], no. 6, pp. 3–9.
5. Tomashivs'kyj O. Z. (2016) Agropromyslova integracija – vazhlyvyj naprijam efektyvnogo rozvytku galuzi m'jaso-molochного skotarstva [Agro-industrial integration is an important direction of effective development of the meat and dairy industry]. *Zbirnyk naukovykh prac' Podil's'kogo derzhavnogo agrarno-tehnichnogo universytetu* [Collection of scientific works of the Podilsk State Agrarian and Technical University], no. 18, pp. 270–274.
6. Petlenko Ju. V. (2016) Vertykal'na integracija v agropromyslovomu kompleksi: sutnist', perevagy

ta nedoliky [Vertical integration in the agro-industrial complex: essence, advantages and disadvantages]. *Naukovyj visnyk Poltav'skogo universytetu ekonomiky i torgivli. Serija: Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences], no. 5, pp. 25–32.

7. Duganec' N. V. (2013) Kooperacija ta integracija – osnova formuvannja regional'nyh produktovyh pidkompleksiv v systemi APK [Cooperation and integration are the basis for the formation of regional product sub-complexes in the agribusiness system]. *Zbirnyk naukovykh prac' Podil'skogo derzhavnogo agrarno-tehnichnogo universytetu* [Collection of scientific works of the

Podilsk State Agrarian and Technical University], no. 21, pp. 165–170.

8. Burkovs'kyj P. A. (2016) Agropromyslova integracija jak zasib pom'jakhennja dysparytetnosti ekonomichnyh vidnosyn v agrosektori [Agro-industrial integration as a means of mitigating the disparity of economic relations in the agricultural sector]. *Agrosvit* [Agroworld], no. 13–14, pp. 48–55.

9. Shukalovych V. F. (2014) Vertykal'na integracija v agrobiznesi: identyfikacija ponjat' ta analiz bazovykh teorij [Vertical integration in agribusiness: identification of concepts and analysis of basic theories]. *Agrosvit* [Agroworld], no. 1, pp. 21–26.