

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.03.613>

JEL classification: L22, Q12, F15

UDC: 339.922-025.71:338.439.62

Сергій ГОЛЕМБІВСЬКИЙ

аспірант,

Вінницький національний аграрний університет, Україна

E-mail: [s.golembivsky@ukr.net](mailto:s.golembivsky@ukr.net)

ORCID iD: 0009-0002-8879-0838

## РОЛЬ І МІСЦЕ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ФУНКЦІОНУВАННІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ

### АНОТАЦІЯ

**Вступ.** Протягом останнього десятиліття ХХ ст. Концепція агропродовольчої системи (agri-food-business system) отримала міжнародне визнання і в даний час прийнята в більшості наукових та ділових документів. Ядром цієї концепції є те, що особи, які приймають рішення в суб'єктах господарювання агропродовольчої системи, повинні ретельно розглядати всі потенційні ефекти та обмеження, пов'язані з постачальниками та дистриб'юторами, щоб гарантувати успіх стратегій свого суб'єкта господарювання в сфері аграрного бізнесу.

**Метод (методологія).** Метод наукової абстракції, разом з методом аналізу і синтезу, в ході дослідження дозволив узагальнити та обґрунтувати суть кооперації; системний підхід – при вивченні зв'язків між учасниками ланцюга поставок агропродовольства; діалектичний та абстрактно-логічний – при проведенні теоретичних узагальнень, формуванні висновків.

**Результати.** Таким чином, дослідження категорій та концепції вертикальної координації в агропродовольчих ланцюжках свідчать про необхідність диференціювати та ідентифікувати концепти понять «координація», «інтеграція» та похідні від них організаційні структури, а також процеси, інструменти та моделі вертикальної координації (контракти та контрактні відносини) з погляду економічних відносин що у них суб'єктів агропродовольчої ланцюжка.

Вертикальна інтеграція не є складовою (разом із контрактними відносинами) вертикальної координації, а протиположно їй, поняття: «повна вертикальна інтеграція» і «контракти вертикальної інтеграції».

**Ключові слова:** агропродовольчий ланцюг; вертикальна інтеграція; координація; агропродовольча система; агропродовольчий ринок.

### Вступ

Протягом останнього десятиліття ХХ ст. Концепція агропродовольчої системи (agri-food-business system) отримала міжнародне визнання і в даний час прийнята в більшості наукових та ділових документів. Ядром цієї концепції є те, що особи, які приймають рішення в суб'єктах господарювання агропродовольчої системи, повинні ретельно розглядати всі потенційні ефекти та обмеження, пов'язані з постачальниками та

дистриб'юторами, щоб гарантувати успіх стратегій свого суб'єкта господарювання в сфері аграрного бізнесу.

Агропродовольча система належить до динамічних, вона безперервно пристосовується до змін у сільськогосподарському виробництві, нових технологій і тенденцій споживання. Адаптація змінює організацію ринку на продовольчій сфері: склад фірм, їх взаємовідносини у галузі, розподіл маркетингових функцій, характер товаропотоків. У свою чергу агропродовольчий

© Сергій Голембівський, 2024

Отримано: 19.06.2024 р.

Рекомендовано до друку: 21.07.2024 р.

Опубліковано: 30.09.2024 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Як цитувати:

Голембівський С. Роль і місце вертикальної інтеграції в функціонуванні агропродовольчих ланцюгів. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34. № 3. С. 613-619. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.03.613>

ринку (АПР) є системою товарного обміну, пов'язану з виробництвом сільськогосподарської продукції та продовольства і просуванням їх від виробників до споживачів. Перехід в економіці України від системи централізованого планування до ринкових механізмів управління передбачає не лише створення ринково орієнтованих сільськогосподарських виробників, а й розвиток нової організаційної інфраструктури, що дозволяє ефективно переміщати продукт від поля до кінцевого споживача, оперативно реагуючи на ринкові сигнали.

Розгляду багатоаспектних проблем розвитку міжгалузевих відносин в агропродовольчому секторі економіки та особливостей функціонування ланцюгів поставок присвячені праці вітчизняних учених-аграрників: І. Артимонової, О. Бородіної, Ю. Гринчук, Ю. Данька, І. Кравчука, Д. Крисанова, О. Рудь, І. Паски, О. Томіліна, О. Шубравської, О. Шуст та багатьох інших. Проте, відзначимо недостатність теоретичних і прикладних досліджень вивчення закономірностей та підходів до забезпечення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів з урахуванням мінливих умов їх функціонування на зовнішньому та внутрішньому ринках.

### Мета та завдання статті

Мета статті – на основі узагальнення досліджень науковців розкрити теоретичні підходи прояву вертикальної інтеграції в агропродовольчих ланцюгах.

### Виклад основних результатів дослідження

Розуміння системної природи ефективності АПР призвело до концепції «ланцюга постачання продовольства» (agri-foodsupply chains) [1]. Специфічні особливості ринків окремих сільськогосподарських товаровиробників визначаються взаємодією загальних умов ринку агропродовольства країни та технологічними та споживчими властивостями цього виду агропродовольства. У свою чергу міжгалузеві зв'язки сільського господарства та галузей переробної промисловості є матеріальною основою продовольчого ланцюга, що формує АПР країни. Одночасно інфраструктуру агропродовольчого ринку утворюють

маркетингові підсистеми: оптова та роздрібна торгівля, логістичні, інформаційні тощо служби.

У функціональному відношенні ці підсистеми утворюють вертикальний ланцюг продовольчих поставок, основні ланки якого – сільськогосподарське виробництво (farming); переробна та харчова промисловість (food manufacturing), що включають виробництво безпосередньо продовольства (food processing) та допоміжне, нехарчове виробництво (nonfoods industries), розподіл (food distribution), що включає транспортні структури (food transportation) та організації оптової (food wholesaling) та роздрібної ( food retailing) торгівлі, а також різні форми підприємств громадського харчування (food service), які у свою чергу складаються з ланцюжків різних функціональних та організаційних форм.

У цілому концептуальна модель агропродовольчої системи ідентифікується як мережа (network). С. Менар [2] визначає мережу фірм як поняття, що поширене в соціології та управлінських науках, яке включає весь кластер заходів, що визначають сукупність поточних договірних зв'язків серед автономних суб'єктів господарювання. При цьому розглядаються два підмножини: система ланцюга поставки (supply chain system), що використовується для координації кількох галузей промисловості, та канали розподілу (distribution channels). Отже, у випадку мережа - гібридна форма управління, а агропродовольча система є спеціальним випадком мережі.

С. Орта та Дж. Тріннекенс [3] у визначенні мережі акцентують увагу на стратегічних аспектах, і мережа розглядається як вся сукупність економічних агентів у межах однієї галузі промисловості та між пов'язаними галузями, які можуть потенційно співпрацювати. Ланцюги, як передбачається, складені з економічних агентів, що вертикально взаємодіють, щоб підвищити цінність своєї діяльності для клієнтів. Отже, концепція ланцюга підкреслює вертикальні відносини, тоді як мережі охоплюють і вертикальні, і горизонтальні відносини серед незалежних об'єктів.

Індустріалізація сільського господарства в економічно розвинутих країнах супроводжується зростанням консолідації

суб'єктів сільськогосподарського виробництва та вертикальної координації (vertical coordination), основні форми економічних відносин якої є контрактними відносинами та інтеграцією (contracting and integration) серед учасників агропродовольчого ланцюга. Узагальнюючи дослідження науковців, можна визначити, що вертикальна координація (ВК) учасників агропродовольчого ланцюга є процесом гармонізації кількох взаємопов'язаних і послідовних рішень щодо ефективного виробництва та маркетингу продовольства.

У термінах вертикальної координації агропродовольчий ланцюг складається із низки економічних стадій (чи етапів) виробництва. Кожна стадія представляє економічну діяльність із доданням цінності кінцевому продукту у тому відношенні, що вона є процесом, спрямованим створення реалізованого товару чи послуги за відповідних обставин. Вертикальна координація стосується всіх можливих економічних дій, що у передачі ресурсів між економічними стадіями.

В умовах високорозвиненої економіки збільшується кількість функцій маркетингу, канали його стають довшими, фірми спеціалізуються на виконанні операцій, пов'язаних між собою. Виникає потреба в координації, яка особливо важлива в аграрному секторі через значну протяжність каналів маркетингу, великої кількості спеціалізованих фірм, що беруть участь, невизначеності цін, необхідності оперативного збуту швидкопсувних продуктів. Помилки в рішеннях з виробництва та маркетингу продовольства обходяться дуже дорого для фірм галузі та всієї системи.

У випадку вільного ринку вертикальної кооперації здійснюється ринковими, насамперед, ціновими механізмами. В умовах функціонування ринку агропродовольства вертикальна кооперація може набути форми суперництва або співробітництва між покупцями та продавцями. Існує природне суперництво покупців і продавців у каналі розподілу, але в них є і спільність інтересів у виробництві необхідних («правильних») товарів, для необхідних ринків, у потрібний час, у потрібному місці та за потрібною («правильною») ціною. Сільськогосподарські виробники, фермери в умовах розвиненої

ринкової економіки покладаються на маркетингові фірми, щоб повністю задовольнити потреби споживачів. Вони у свою чергу залежать від сільськогосподарських товаровиробників щодо постачання необхідної сировини. Внаслідок взаємозалежності сторін при розподілі продовольства «кооперативна», заснована на співпраці, поведінка на ринку так само поширена, як і конкурентна поведінка. Організаційні форми такої співпраці, як альтернативи чи доповнення вертикальна «чистими» ринковими механізмами, загалом ґрунтуються на контрактах чи спільній власності – вертикальній інтеграції учасників агропродовольчого ланцюга.

Згідно з дослідженнями, проведеними Світовим банком вертикальна кооперація у ланцюжках агропродовольчих поставок – важливий і феномен, що набула поширення в країнах Європи та Центральної Азії, які характеризуються перехідною економікою. Тут вона має більш важливе значення та поширена набагато ширше, ніж прийнято рахувати. При цьому у вище зазначених країнах вертикальна координація серйозно відрізняється від інших регіонів світу. По-перше, існує в тих секторах, в яких вона не спостерігається в інших країнах. По-друге, у країнах з перехідною економікою, де існує вертикальна кооперація, її форми більш ширшими і складнішими. У молочній та цукровій галузях між переробниками та сільськогосподарськими товаровиробниками налагодилися широкі контрактні відносини, що включають надання кредитів, інвестиційних позичок, кормів, сировини, консультаційних послуг, гарантій під банківські кредити тощо. У сучасних роздрібних логістичних ланцюгах по торгівлі свіжими фруктами та овочами, де потрібна якість та своєчасна доставка, набули розвитку контрактні відносини постачальників у рамках програм допомоги фермерам. В Україні у виробництві зернових відзначається сильна вертикальна інтеграція, висококонцентровані сільськогосподарські підприємства холдингового типу виробляють значну частку зернових.

У практиці функціонування суб'єктів агропродовольчого ринку вже склався широкий спектр організаційних форм вертикальної кооперації. У той же час у дослідженнях науковців, ще не сформувався досить стійкий категорійно-понятійний апарат,

який характеризує процеси та зв'язки у виробництві та маркетингу на всіх етапах агропродовольчого ланцюга.

Це дало підставу У. Родесу [4] зауважити, що одні й самі терміни часом мають різний сенс для різних людей. При цьому, говорячи про вертикальну інтеграцію, слід мати на увазі різне (іноді навіть вільне) тлумачення і цього явища. Відповідно до класифікації В. Родеса зміст різних підходів полягає у встановленні співвідношення між вертикальною координацією та вертикальною інтеграцією як такою. На думку В. Родеса, включення контрактних відносин у поняття вертикальної інтеграції є другим і, очевидно, найгіршим використанням цього терміну.

У той же час американські вчені Р. Колз і Дж. Н. Вул [5] у форматі вертикальної інтеграції диференціюють поняття «інтеграція власності» або «злиття» та «контрактна інтеграція» - угода між фірмами. При цьому з контексту випливає, що «кооперація» та «координація» є синонімами. Водночас поняття «кооперація» передбачає загально визнану у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях форму економічних відносин.

Кооперація в перекладі з латинського (cooperatio) означає: з (соо) - разом, заодно; opus (operis) - праця, робота, тобто виконана робота. На думку І. В. Свиноуса визначення кооперативу наступне: «Кооператив є організованою на колективних засадах частина економічної діяльності тієї чи іншої групи осіб, покликаної обслуговувати інтереси цієї групи і лише цієї групи» [6]. Відповідно до трактування Р. Колза та Дж. н. Ула [5], кооператив - добровільна організація, створена для обслуговування та вигоди тих, хто збирається використовувати результати його діяльності. Спільним у тих досліджень є те, що первинною метою кооперації є створення додаткових зручностей, послуг учасникам, тобто отримання вигод соціального чи іншого, необов'язково економічного змісту, а отримання прибутку, зокрема і рахунок зниження трансакційних витрат, вже вдруге. У той самий час первинною метою вертикальної координації суб'єктів підприємницької діяльності є отримання прибутку. Отже, у форматі економічних відносин вважати синонімами вертикальну координацію і вертикальну кооперацію некоректно.

Разом з тим, науковці стверджують: «те, що регулюється контрактами різного ступеня інтеграції, є вертикальна координація, те, що об'єднується під єдиною власністю - є вертикальна інтеграція» [7].

Деякі стверджують, що «контрактація як форма інтеграції, проте, дуже поширена. Існує багато типів контрактів у рамках вертикальної інтеграції у послідовних стадіях продовольчого ланцюга: починаючи зі збутових контрактів, які є найпростішими інтеграційними контрактами. Фермери у таких контрактах стають найманими працівниками, які надають робочу силу та землю в обмін на встановлену плату за одиницю продукції» [8]. Тут протиріччя полягають у наступному:

1. Основою інтеграції, як наполягають самі автори, є володіння власністю, ніж і відрізняється від контрактних відносин, т. е. «контрактація» у цьому контексті не може бути формою інтеграції. І «збутові контракти, які є найпростішими інтеграційними контрактами», тим більше нонсенс.

2. У цій роботі, як і в низці інших вітчизняних публікацій, не завжди коректно використовується поняття «контрактація» як при перекладі англійського терміну «contracting», так і в оригінальних текстах. Концепт поняття «contracting» передбачає контрактні відносини у форматі вертикальної координації та форвардних ринків. У тих даних досліджень ця різниця має принципове значення, враховуючи, що, як показав контент-аналіз вітчизняних публікацій, факти саме «контрактації», тобто договорів на постачання продукції, в яких контрагенти обумовлюють виключно обсяги, ціну, терміни та формат поставки, часто видаються як факти вертикальної координації в агропродовольчому ланцюзі, що мають значно більший діапазон зобов'язань контрагентів.

3. Автори змішують контракти в умовах відкритого ринку - Spot markets, ринку готівкового товару - з негайною, але тим не менш, що передбачає можливість відстрочення поставкою, і контрактні відносини - в даному випадку marketing contract як один з інструментів вертикальна кооперація - обумовлює будь-яку форму очікуваної ціни та реалізації майбутньої продукції. Тому розглядати marketing contract як «контракт із відстроченою поставкою» в економічному

плані некоректно. Продовження цього слід навести ще одне визначення: «виконання ринкових контрактів (marketing contracts), тобто контрактів купівлі-продажу через ринок» [9].

Спірним є твердження про те, що за будь-якої форми контрактних відносин фермер стає найманим працівником, тим більше в умовах «збутових контрактів, які є найпростішими інтеграційними контрактами».

Загальною та принциповою причиною виникнення цих протиріч у трактуванні (концептах) «контрактних» понять є те, що хоча офіційна статистика контрактних відносин у сільському господарстві США ведеться ще з 1960-хрр. [10], у нашій економіці поняття «контрактне сільське господарство» навіть у науковому обігу з'явилося лише кілька років тому. Зокрема, група науковців розглядають контрактне сільське господарство як нове явище: «у Європі та навіть з'явилося нову назву - «контрактне сільське господарство». Сільське господарство, яке ведеться великою компанією у поєднанні з дрібними виробниками, але на жорсткому контракті. На «Тайсон Фудс» працюють 7,7тис. фермерів» [11]. Тим паче незвичним для вітчизняного науковця є поняття «вертикальна координація» (vertical coordination), яке у разі ототожнюється з «вертикальною інтеграцією» (vertical integration). Тому близькі, але не ідентичні поняття, що встановилися в ринковій економіці, у вітчизняній науці та практиці часто трактуються в дореформенний період. Як це, зокрема, відбувається із застосуванням поняття «контрактація» навіть у тих випадках, коли

об'єктом дослідження є саме контрактні відносини – «contracting».

Водночас автори стверджують: «питання про дефініцію явища - не пусте, воно важливе як для виділення, того, що цікавлять нас як дослідників явищ з усього різноманіття процесів інтеграції в агропродовольчому ланцюгу, так і для прогнозу можливих шляхів його розвитку в перспективі» [12].

### Висновки

Таким чином, дослідження категорій та концепції вертикальної координації в агропродовольчих ланцюжках свідчать про необхідність диференціювати та ідентифікувати концепти понять «координація», «інтеграція» та похідні від них організаційні структури, а також процеси, інструменти та моделі вертикальної координації (контракти та контрактні відносини) з погляду економічних відносин що у них суб'єктів агропродовольчого ланцюжка.

Вертикальна інтеграція не є складовою (разом із контрактними відносинами) вертикальної координації, а противагу їй, поняття: «повна вертикальна інтеграція» і «контракти вертикальної інтеграції».

Індустріалізація сільського господарства у країнах із розвинутою ринковою економікою супроводжується зростанням консолідації суб'єктів сільськогосподарського виробництва та вертикальної координації, основні форми якої становлять контрактні відносини та інтеграція серед учасників агропродовольчого ланцюга.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kohls R. L, Uhl J. N. Marketing of Agricultural Products. NJ: Prentice Hall. 2001. 121 P.
2. Ménard C. The economics of hybrid organizations. Presidential Address, International Society for New Institutional Economics. Massachusetts: MIT. 2002. September, 29. P. 24-36.
3. Omta S., Trienekens J., Beers G. Chain and Network Science: a research framework. *Journal on Chain and Network Science*. 2001. № 1. P. 44-52.
4. Rhodes V. J. The Agricultural Marketing System / GRID series in Agricultural Economics. 1970. 346 P.
5. Свиноус І. В., Ібатуллін М. І. Розвиток кооперативних зв'язків при виробництві і збуту продукції особистими селянськими господарствами. *Інноваційна економіка*. 2015. №3. С. 180-184.

6. Ібатуллін М. І., Хахула Б. В., Свиноус Н. І. Формування вертикально-інтегрованих структур в свинарстві, в контексті інноваційного розвитку галузі та продовольчого забезпечення країни. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 19-20. С. 24-30.
7. Радько В. І., Сало І. А., Ємчик Т. В., Семисал А. В. Економічні аспекти розвитку інтеграційних зв'язків в молочному скотарстві України. *Економіка та управління АПК*. 2022. №1. С. 51-61.
8. Нікітченко С. О. Концентрація та поглиблення інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі. *Економіка АПК*. 2011. №1. С. 77-83.
9. MacDonald J. M., Korb P. Agricultural contracting update: contracts in 2003. *Economic Information Bulletin* № 9. U. S. Department of Agriculture, Economic Research Service. January 2006. P.72-81.
10. Самойлик Ю. В., Лаврук В. В., Покотильська Н. В., Лаврук О. С. Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства. *Економіка та управління АПК*. 2021. №1. С. 95-110.
11. Лаврук В. В. Фінансова стійкість аграрних підприємств. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2013. №21. С.127-131.

## REFERENCES

1. Kohls, R. L., & Uhl, J. N. (2001). *Marketing of Agricultural Products*. NJ: Prentice Hall.
2. Ménard, C. (2002). The economics of hybrid organizations. *Presidential Address, International Society for New Institutional Economics*. Massachusetts: MIT. September, 29, 24–36.
3. Omta, S., Trienekens, J., & Beers, G. (2001). Chain and network science: A research framework. *Journal on Chain and Network Science*, 1, 44–52.
4. Rhodes, V. J. (1970). *The Agricultural Marketing System*. GRID series in Agricultural Economics.
5. Svyous, I. V., & Ibatullin, M. I. (2015). Development of cooperative ties in production and sale of products by private farms. *Innovative Economy*, (3), 180–184. [In Ukrainian].
6. Ibatullin, M. I., Khakhula, B. V., & Svyous, N. I. (2022). Formation of vertically integrated structures in pig farming in the context of innovative development of the industry and food security of the country. *Investments: Practice and Experience*, (19–20), 24–30. [In Ukrainian].
7. Radko, V. I., Salo, I. A., Yemchuk, T. V., & Semysal, A. V. (2022). Economic aspects of the development of integration ties in dairy cattle breeding in Ukraine. *Economy and Management of Agro-Industrial Complex*, (1), 51–61. [In Ukrainian].
8. Nikitchenko, S. O. (2011). Concentration and deepening of integration processes in the agro-industrial complex. *Economy of Agro-Industrial Complex*, (1), 77–83. [In Ukrainian].
9. MacDonald, J. M., & Korb, P. (2006). Agricultural contracting update: Contracts in 2003. *Economic Information Bulletin*, (9), 72–81. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service.
10. Samoylyk, Y. V., Lavruk, V. V., Pokotytska, N. V., & Lavruk, O. S. (2021). Development of cooperative and integration links in pig farming. *Economy and Management of Agro-Industrial Complex*, (1), 95–110. [In Ukrainian].
11. Lavruk, V. V. (2013). Financial stability of agricultural enterprises. *Collection of Scientific Papers of Podilsky State Agrarian and Technical University*, (21), 127–131. [In Ukrainian].

Sergii Golembivskiy, PhD Student, Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine

### The role and place of vertical integration in the functioning of agri-food chains

#### Abstract

**Introduction.** During the last decade of the 20th century, the concept of the agri-food-business system gained international recognition and is currently accepted in most academic and business documents. The core idea of this concept is that decision-makers in entities operating within the agri-food system must carefully consider all potential effects and constraints related to suppliers and distributors to ensure the success of their entity's strategies in the agribusiness sector.

**Method (Methodology).** In this study, the method of scientific abstraction, along with analysis and synthesis, made it possible to generalize and substantiate the essence of cooperation. A systems approach was used to study the relationships among participants in the agri-food supply chain. Dialectical and abstract-logical methods were employed for theoretical generalizations and conclusions.

**Results.** The examination of categories and the concept of vertical coordination in agri-food chains indicates the need to differentiate and identify the concepts of "coordination," "integration," and their derivative organizational structures, as well as the processes, instruments, and models of vertical coordination (contracts and contractual relationships) from the perspective of economic relations among the participants of the agri-food chain.

Vertical integration is not part of vertical coordination (together with contractual relationships). In contrast, there are such concepts as "full vertical integration" and "vertical integration contracts."

**Keywords:** agri-food chain; vertical integration; coordination; agri-food system; agri-food market.

**Cite as:** Golembivskiy, S. (2024). The role and place of vertical integration in the functioning of agri-food chains. *Economic analysis*, 34 (3), 613-619. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.03.613>