

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43.02:338.436.33

Аничин В. Л.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЕРТИКАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ КАК СПОСОБ МОДЕРНИЗАЦИИ АПК

Необходимость регулирования вертикальной конкуренции в АПК обусловлена диспропорциями в распределении доходов между смежными предприятиями. Эти диспропорции ставят под угрозу продовольственную безопасность страны. В статье рассматриваются перспективные инструменты регулирования вертикальной конкуренции, включая справедливое ценообразование, контроль розничных цен на продовольствие, развитие сети агропромышленных кластеров.

Ключевые слова: вертикальная конкуренция, вытягивающая система товародвижения, справедливое ценообразование, кооперативная оболочка, агропромышленный кластер

Рис.: 1. Табл.: 4. Формул: 5. Библ.: 14.

Аничин Владислав Леонидович – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра организации и управления, Белгородская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Я. Горина (ул. Вавилова, 1, Белгородская обл., Белгородский р-н, пос. Майский, 308503, Россия)

Email: vladislavanichin@rambler.ru

УДК 338.43.02:338.436.33

Аничин В. Л.

РЕГУЛЮВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ЯК ЗАСІБ МОДЕРНІЗАЦІЇ АПК

Потреба у регулюванні вертикальної конкуренції в АПК зумовлена диспропорціями у розподіленні прибутків між суміжними підприємствами. Ці диспропорції ставлять під загрозу продовольчу безпеку країни. У статті розглядаються перспективні засоби регулювання вертикальної конкуренції, включаючи справедливе ціноутворення, контроль за роздрібними цінами на продовольчі товари, розвиток мережі агропромислових кластерів.

Ключові слова: вертикальна конкуренція, витягувальна система руху товарів, справедливе ціноутворення, кооперативна оболонка, агропромисловий кластер

Рис.: 1. Табл.: 4. Формул: 5. Бібл.: 14.

Аничин Владислав Леонидович – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра організації та управління, Белгородська державна сільськогосподарська академія ім. В. Я. Горіна (вул. Вавілова, 1, Белгородська обл., Белгородський р-н, сел. Майський, 308503, Росія)

Email: vladislavanichin@rambler.ru

UDC 338.43.02:338.436.33

Anichin V. L.

REGULATION OF VERTICAL COMPETITION AS THE MEANS OF MODERNISATION OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

The article states that necessity of regulation of vertical competition in agro-industrial complex is justified with disproportions in distribution of income between adjacent companies. It also states that these disproportions endanger food supply security of the country. The article considers promising instruments of regulation of vertical competition including fair price formation, food products retail prices control and development of a network of agro-industrial clusters.

Keywords: vertical competition, pull distribution system, fair price formation, co-operative frame, agro-industrial cluster.

Pic.: 1. Tabl.: 4. Formulae: 5. Bibl.: 14.

Anichin Vladislav L. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Organization and Management, Belgorod State Agricultural Academy named after V. Gorin (ul. Vavilova, 1, Belgorodskaya obl., Belgorodskiy r-n, pos. Mayskiy, 308503, Russia)

Email: vladislavanichin@rambler.ru

Модернизация российского агропромышленного комплекса невозможна без совершенствования государственного регулирования. Ключевым моментом регулирования рыночной экономики является защита конкуренции. В практике государственного регулирования конкуренция рассматривается в основном как соперничество однотипных по своему положению на рынке хозяйствующих субъектов. Эту конкуренцию принято называть горизонтальной. Её защита важна, но не имеет решающего значения в отличие от защиты вертикальной конкурен-

ции. Вертикальная конкуренция имеет место между смежниками, в том числе между торговой сетью и потребителями. Это борьба за лучшие условия сбыта и приобретения товаров. Если она ведётся между субъектами из разных «весовых категорий», например между фермером и крупным молочным заводом, то в конечном итоге в проигрыше оказываются все, включая потребителей и сам завод, который со временем теряет свою сырьевую базу (в 1990 г. поголовье коров в России составляло 20,5 млн голов, а в 2011 г. – только 9,0).

Притом, что имеются несомненные успехи в росте производства в продуктовых подкомплексах, в которых удалось нейтрализовать негативное влияние недобросовестной вертикальной конкуренции путем агропромышленной интеграции (свиноводческий и птицеводческий подкомплексы), в остальной части АПК наблюдается застой и даже спад производства.

Так, сокращение поголовья КРС в России, имевшее место в период с 1992 по 2010 гг., столь велико, что превысило совокупный спад поголовья в годы первой мировой войны, гражданской войны, коллективизации и второй мировой войны (табл. 1).

Таблица 1

Снижение численности поголовья КРС в России (рассчитано по данным Росстата [11])

Период	Число лет		Млн голов			
			КРС		коровы	
1916–1922	7	Всего 19	6,3	Итого 20,2	0,9	Итого 9,0
1928–1934	7		12,3		6,8	
1941–1945	5		1,6		1,3	
1992–2010	19		34,7		11,8	

Поэтому необходимы меры по созданию условий для справедливой вертикальной конкуренции. Они могут не соответствовать канонам защиты горизонтальной конкуренции, например соглашение фермеров о сбыте продукции может рассматриваться как картельный сговор. В этом случае следует оценить консолидированный эффект от возможного ослабления горизонтальной конкуренции и приведения в нормальное состояние вертикальной конкуренции. Под нормальным состоянием вертикальной конкуренции мы понимаем борьбу за лучшие условия сбыта и приобретения товара между продавцом и покупателем, рыночная власть которых равна или сопоставима.

К сожалению, нынешняя антимонопольная практика в основном направлена на сохранение положения, сложившегося на товарных рынках. При существующих диспропорциях в развитии отраслей и в рыночной власти смежников это чревато негативными последствиями для российской экономики.

Термин вертикальная конкуренция не нов. Можно встретить различные его интерпретации. Например, вертикальная конкуренция – это конкуренция между производителями разных товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность покупателя [5]. Вертикальная конкуренция – это борьба между капиталистическими предприятиями различных отраслей производства и поставщиками сырья [4].

Т. В. Ускова и др., исследуя вопросы конкурентоспособности региона, рассматривают вертикальную конкуренцию между разными уровнями власти – центральной и региональной, областной и муниципальной – за объём властных полномочий, за большую долю перераспределяемых ресурсов [10].

Маркетологи представляют вертикальную конкуренцию как соперничество посредников, находящихся на разных уровнях сбытового канала. Например, розничные торговцы могут осуществлять функции оптовика, и наоборот, оптовые торговцы могут заниматься розничной продажей [9].

М. Г. Делягин исследует вертикальную конкуренцию как конкуренцию между уровнями технологической пирамиды. По его мнению, она ведется, прежде всего, за ресурсы производства – как материальные, так и финансовые, и интеллектуальные. В этой конкуренции производители более простых товаров не имеют стратегической перспективы, так как качественно большая эффективность каждого более высокого уровня делает её заведомо безнадёжной для её менее развитых участников [6]. Из приводимого М. Г. Делягиным материала следует, что в силу этой конкуренции невозможно обеспечить собственное производство всего необходимого ассортимента высококачественных продовольственных товаров без усилий государства, что собственно и подтверждается ходом экономического развития.

Уместный для отдельно взятого хозяйствующего субъекта анализ пяти сил конкуренции Портера включает изучение трёх сил «горизонтальной» конкуренции (угроза появления продуктов-заменителей, угроза появления новых игроков, уровень конкурентной борьбы) и двух сил «вертикальной» конкуренции: рыночная власть поставщиков и рыночная власть потребителей [1; 14].

К. Н. Таньков и О. В. Бахурец, анализируя стратегические подходы к формированию взаимоотношений в цепях поставок, отмечают, что при реализации конкурентной стратегии, доходы между участниками распределяются пропорционально вкладу и рыночной силе [12]. Нелишне заметить, что конкурентные стратегии преобладают во взаимоотношениях между смежниками в АПК, а поэтому значительная часть создаваемой в нём добавленной стоимости распределяется пропорционально рыночной власти.

Таким образом, разнообразные проявления вертикальной конкуренции охватывают практически все аспекты экономического развития, что уже само по себе свидетельствует о значимости вертикальной конкуренции. В условиях неравенства рыночной власти нерегулируемая вертикальная конкуренция проявляется особенно рельефно. Её «жертвами» становятся все, кто не может соперничать с доминирующими на рынке хозяйствующими субъектами, прежде всего, мелкие и средние сельскохозяйственные товаропроизводители, а также основная масса потребителей.

В структуре розничной цены продовольственных товаров большую и всё возрастающую долю занимает оборот сферы обращения (табл. 2). Лишь по одной товарной позиции (молоко цельное пастеризованное) наблюдается уменьшение доли оборота сферы обращения.

Чем, кроме как проявлением неограниченной рыночной власти, можно объяснить тот факт, что доля оборота сферы обращения в розничной цене пшеничной муки превышает 50%?

Таблиця 2

Доля оборота сферы обращения в розничной цене продовольствия, % (по данным Росстата [13])

Продовольственные товары	Годы					Среднегодовой тренд
	2000	2003	2006	2009	2011	
Говядина (кроме бескостного мяса)	15,8	20,4	28,6	24,3	22,2	0,560
Свинина (кроме бескостного мяса)	16,8	20,9	30,5	31,0	26,5	0,572
Мясо птицы	20,1	19,3	25,3	24,9	25,3	1,259
Колбаса вареная высшего сорта	17,3	18,6	18,9	20,8	20,2	3,016
Хлеб пшеничный из муки высшего сорта	17,9	16,2	17,7	20,2	18,3	1,582
Мука пшеничная высшего сорта	32,0	38,7	46,5	54,3	50,8	0,465
Сахар-песок из сахарной свёклы	26,3	34,3	32,7	30,9	33,6	0,768
Масло подсолнечное	42,2	45,6	46,5	41,9	47,6	0,696
Молоко цельное пастеризованное	23,2	20,7	23,0	22,7	18,2	-1,141
Сыры сычужные твёрдые и мягкие	28,9	22,8	28,1	30,5	27,3	0,410
Сметана 15-20% жирности	15,6	16,0	19,0	25,8	21,2	0,872
Творог жирный	17,9	16,6	23,1	27,5	21,1	0,691
Творог нежирный	17,0	17,2	23,9	24,2	26,3	0,968
Масло сливочное	15,9	18,2	18,6	22,8	16,7	0,712
Макаронные изделия из пшеничной муки	30,1	48,3	41,2	48,3	49,7	0,414
Яйца столовые	17,8	31,6	33	29,2	31,1	0,462

Одновременно происходит удорожание материально-технических ресурсов, применяемых в сельском хозяйстве. Разница в рыночной власти представителей I-ой и II-ой сфер АПК столь велика, а регулирование цен образования столь неэффективно, что количество зерна пшеницы, которое требуется продать, чтобы приобрести единицу ресурса, увеличилось за 2000–2010 гг. в 1,8–8,0 раза (табл. 3). Так, если для приобретения 1 т азотных удобрений в 2000 г. было достаточно продать 0,7 т зерна, то в 2010 г. – уже 5,6 т.

Таблица 3

Соотношение цен на материально-технические ресурсы с закупочной ценой на пшеницу (в разгах) [11]

	2000	2010	2010 г. к 2000 г.
Пшеница	1,0	1,0	1,0
Бензин автомобильный	3,0	5,5	1,8
Топливо дизельное	2,5	4,4	1,8
Тракторы	122	398	3,3
Комбайны зерноуборочные	305	1201	3,9
Средства автотранспортные грузовые	69	293	4,3
Удобрения и соединения азотные	0,7	5,6	8,0

При сложившемся распределении рыночной власти любая бюджетная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей через непродолжительный период времени оказывается в распоряжении представителей

крупного промышленного и торгового капитала. Поэтому довольно распространенные сетования на то, что в нашей стране по сравнению с зарубежными странами сельское хозяйство получает со стороны государства недостаточную финансовую поддержку, нельзя признать адекватными ситуации. В действительности требуются не дотации, субсидирование и прочие финансовые инструменты, посредством которых пытаются компенсировать ущерб, нанесённый сельскому хозяйству не отрегулированным рыночным механизмом, а новые правила игры, основным из которых является получение справедливого денежного вознаграждения (цены) за продукцию, работу и услуги.

Не следует проводить параллели между отечественным и развитым западным сельским хозяйством ещё и потому, что первое пока не справляется с программными положениями по обеспечению продовольственной безопасности страны, а второе зачастую нуждается в ограничении объёмов производства.

По нашему мнению, в условиях недопроизводства целесообразно осуществлять государственное регулирование вертикальной конкуренции в АПК на основе организации вытягивающей системы товародвижения (ВСТ) и формирования сети агропромышленных кластеров (САПК).

В отличие от многих других народнохозяйственных комплексов, в АПК производится продукция, ассортимент которой стабилен во времени, а уровень потребления – малозластичен и научно обоснован. Это позволяет эффективно регулировать вертикальную конкуренцию [2].

Основными элементами ВСТ являются: 1) государственное регулирование ценообразования; 2) обоснование и распределение квот на производство, переработку и реализацию продукции.

Государственное регулирование ценообразования должно предусматривать в первую очередь введение порядка ограничения роста розничных цен и обоснования справедливых оптовых цен.

Идеальным вариантом обоснования оптовых цен является определение их с учетом сложившегося уровня развития техники, то есть, по нормативным затратам. Тогда хозяйствующие субъекты имели бы дополнительный стимул внедрять достижения научно-технического прогресса, направленные на экономию фактических издержек. Оценку нормативных затрат следует проводить по итогам нескольких предшествующих лет.

Формула расчета закупочной цены на сельскохозяйственное сырье, обеспечивающая равную нормативную доходность производства и переработки сельскохозяйственной продукции, имеет вид:

$$C_{ЗАК} = \frac{ЗС_{НОРМ} \times УВ}{ЗС_{НОРМ} + ЗП_{НОРМ}}, \quad (1)$$

где $C_{ЗАК}$ – текущая цена сырья, уравнивающая доходность производителя сырья и переработчика, руб./т;

$ЗС_{НОРМ}$ – затраты на производство и транспортировку одной тонны сырья, руб.;

$УВ$ – ожидаемая выручка от оптовой продажи продукции, выработанной из одной тонны сырья, руб.;

$ЗП_{НОРМ}$ – затраты на хранение и переработку одной тонны сырья (без стоимости сырья), руб.

Ожидаемую выручку от оптовой продажи продукции, выработанной из одной тонны сырья, предлагается определять по формуле

$$УВ = \frac{КУВ}{K_{НОСО}}, \quad (2)$$

где $КУВ$ – конечная выручка от продажи j -ых продовольственных товаров в розницу, выработанных из 1 тонны i -го вида сырья;

$K_{НОСО}$ – нормативный коэффициент увеличения цены в сфере обращения.

Конечная выручка от продажи j -ых продовольственных товаров в розницу, выработанных из 1 тонны i -го вида сырья в свою очередь определяется по формуле

$$КУВ = \sum_j C_{ij} T_{ij}, \quad (3)$$

где C_{ij} – розничная цена j -го продовольственного товара, выработанного из i -го вида сырья;

T_{ij} – количество (масса) j -ого продовольственного товара, выработанного из 1 тонны i -го вида сырья.

Удельная нормативная прибыль производителя сельскохозяйственной продукции ($ПС_{НОРМ}$) и нормативная прибыль переработчика ($ПП_{НОСО}$) может быть вычислена по формулам

$$ПС_{НОРМ} = C_{ЗАК} - ЗС_{НОРМ}; \quad (4)$$

$$ПП_{НОРМ} = УВ - НЗ_{ПЕРЕРАБ} - C_{ЗАК}. \quad (5)$$

Снижение фактических удельных затрат на производство сельскохозяйственного сырья или его переработку на единицу приводит к такому же увеличению фактической удельной прибыли по сравнению с нормативом (табл. 4).

Таблица 4

Пример расчета закупочной цены на сельскохозяйственное сырьё

Показатели	Производители i -го вида сырья			Переработчики i -го вида сырья			Торговая сеть
	1	2	3	1	2	3	
Средние затраты на производство (переработку) 1 т сырья за три предыдущих года, руб.	$ЗС_{НОРМ} = 1300$			$ЗП_{НОРМ} = 700$			
Конечная выручка от продажи j -ых продовольственных товаров в розницу, выработанных из 1 тонны i -го вида сырья, руб.							$КУВ = 3250$
Нормативный коэффициент увеличения цены в сфере обращения							$K_{НОСО} = 1,25$
Ожидаемая выручка от оптовой продажи продукции, выработанной из одной тонны сырья, руб.				$УВ = 2600$			
Цена сырья, уравнивающая доходность производителя сырья и переработчика, руб./т	$C_{ЗАК} = \frac{1300 \times 2600}{1300 + 700} = 1690$						
Нормативная прибыль в расчете на производство (переработку) 1 т сырья, руб.	390	390	390	210	210	210	
Нормативная рентабельность производства (переработки), %	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	
Фактические затраты на 1 т сырья, руб.	1200	1300	1400	600	700	800	
Фактическая прибыль в расчете на 1 т сырья, руб.	490	390	290	310	210	110	
Фактическая рентабельность производства (переработки), %	40,8	30,0	20,7	51,7	30,0	13,8	

Это послужит важным стимулом внедрения усовершенствований, способствующих удешевлению производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

В нашем понимании ВСТ – это регулируемые государством товарно-денежные отношения между смежными предприятиями в целях наиболее полного удовлетворения населения в товарах повседневного спроса.

Необходимость формирования ВСТ в АПК обусловлена:

- дефицитом продовольственных товаров;

- неизбежными провалами рынка при ослаблении государственного регулирования экономики;
- значительными транзакционными издержками участников нерегулируемых рыночных отношений;
- несоблюдением отдельными производителями технологических стандартов и требований по охране окружающей среды.

Схематически предлагаемая вытягивающая система товародвижения представлена на рис. 1.

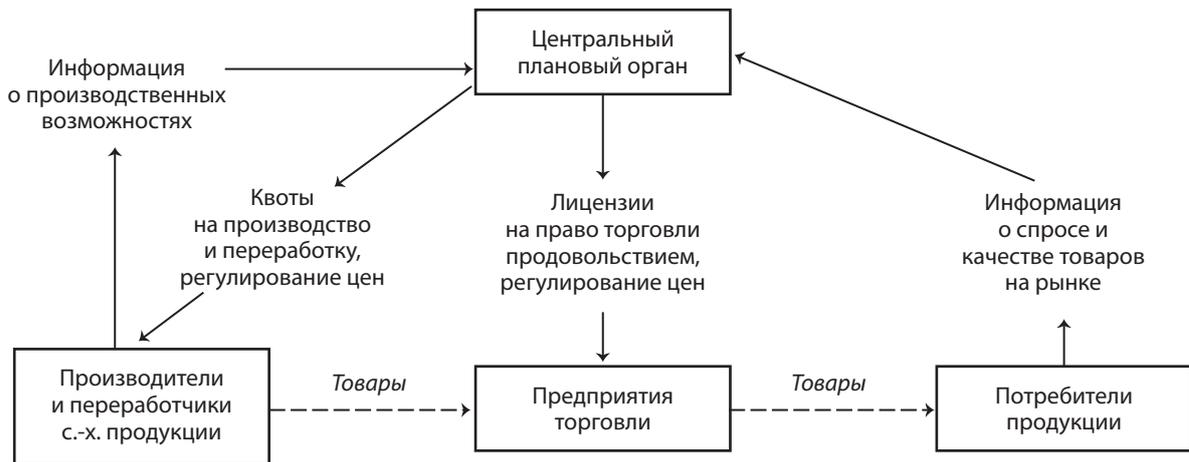


Рис. 1. Организация вытягивающей системы товародвижения

При организации ВСТ важно создать условия для добросовестной рыночной конкуренции хозяйствующих субъектов. Для этого совокупный объём предложения (сумма квот на производство продовольственных товаров по видам) следует планировать на 10–15% больше, чем совокупный платежеспособный спрос. Планировать производство, а тем более реально производить на уровне спроса нельзя, поскольку это неизбежно приведет к дефициту продовольствия. Кроме того, обязательными должны быть страховые запасы продовольствия.

Государственное регулирование взаимодействия поставщиков материально-технических ресурсов, производителей сельскохозяйственной продукции и её переработчиков будет осуществляться наиболее эффективно, если вокруг сельскохозяйственных товаропроизводителей будет сформирована кооперативная оболочка.

Элементами кооперативной оболочки должны стать обслуживающие кооперативы, сопоставимые по своей рыночной власти со своими рыночными контрагентами. Это позволит, с одной стороны, вести равноправные переговоры закупочным кооперативам с поставщиками материально-технических ресурсов, а сбытовым кооперативам – с оптовыми покупателями (переработчиками) сельскохозяйственной продукции. С другой стороны, органам государственного управления будет легче и эффективнее выполнять свои регулирующие и контролирующие функции.

Создание кооперативной оболочки в территориальном аспекте реализуется формированием САПК. Н. А. Кизим и В. Е. Хаустова полагают, что ядро каждого

агропромышленного кластера должно включать целостный производственный комплекс, охватывающий все технологические стадии, и социальную инфраструктуру, включая жилье, учреждения дошкольного и среднего образования, фельдшерско-акушерский пункт, торговоразвлекательный и культурный центр, спортивно-оздоровительный комплекс [8]. К этому следует добавить обязательное наличие взаимовыгодных связей между смежными предприятиями. Именно взаимовыгодное сотрудничество или, хотя бы, взаимовыгодное сосуществование юридически независимых друг от друга предприятий даёт основание рассматривать их как кластер.

З. Б.-Д. Дондоков и И. В. Жигжитова считают, что кластеры не выступают субъектами конкуренции, так как они являются лишь пространственным объединением группы предприятий, сами по себе кластеры не являются обладателем (собственником) предметов конкуренции и не имеют единого управленческого центра, который бы принимал экономические решения [7].

На наш взгляд, верно лишь то, что не следует относиться к кластерам как к самостоятельным субъектам. Мы рассматриваем кластеры как группы, состоящие из связанных между собой хозяйствующих субъектов, зачастую принадлежащие к различным отраслям и различным собственникам, но образующие целостное экономическое сообщество [3]. В связи с этим к кластерам применим такой же подход, как к регионам, которые рассматриваются в качестве квази-корпораций. Нельзя отрицать конкуренцию между кластерами за ресурсы и потребителей, в особенности, когда между хозяйствующими субъектами, входя-

щими в тот или иной кластер будут распределяться квоты на производство и переработку продукции.

Выполненное исследование позволяет заключить, что модернизацию АПК следует начинать с совершенствования межотраслевых экономических отношений. Наиболее эффективным решением существующих проблем служит

государственное регулирование вертикальной конкуренции, включающее справедливое ценообразование, контроль розничных цен на продовольствие, распределение квот на производство и переработку сельскохозяйственной продукции, развитие сети агропромышленных кластеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ пяти сил Портера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Анализ_пяти_сил_Портера
2. Аничин В. Л., Сазонов С. В. Основные направления совершенствования хозяйственного механизма АПК // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – №1. – С. 7–9.
3. Аничин В. Л., Чугай Д. Ю. Перспективы развития молочно-продуктового кластера в Белгородской области // Региональная экономика: теория и практика. – 24(81) – 2008 август. – С. 66–69.
4. Вертикальная конкуренция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wiki.laser.ru/index.php/Вертикальная_конкуренция
5. Виды конкуренции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vidy-konkurencii.html>
6. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации / Изд. 2-е, перераб. и доп. – Москва, 2003. – ИНФРА-М. – 768 с.
7. Дондиков З. Б.-Д., Жигжитова И.В. Теоретические аспекты межрегиональной конкуренции // Вестник-экономист. – 2012. – №4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/Dodokov%2C_Zhighitova.pdf
8. Кизим Н. А., Хаустова В. Е. Особенности формирования и развития агропромышленного кластера в экономике Харьковской области // Проблемы экономики. – 2011. – №3. – С. 42–47.
9. Ламбен Жан Жак. Стратегический маркетинг: европейская перспектива. – М., Наука, 1996.
10. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография / колл. авт. под рук. Т. В. Усковой. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
11. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. – 2011: Стат.сб./Росстат. – М., 2011. – 446 с.
12. Таньков К. Н., Бахурец О. В. Стратегические подходы к формированию взаимоотношений в цепях поставок // Проблемы экономики. – 2011. – №2. – С. 58–93.
13. Цены в России. – 2012: Стат. сб./ Росстат. – М., 2012. – 209 с.
14. Porter Michael E. The Five Competitive Forces that Shape Strategy // Harvard Business Review. – January, 2008. – PP. 79–93.

REFERENCES

- «Analiz piati sil Portera» [Porter's Five Forces Analysis]. https://ru.wikipedia.org/wiki/Анализ_пяти_сил_Портера.
- Anichin, V. L., and Sazonov, S. V. «Osnovnye napravleniia sovershenstvovaniia khoziaystvennogo mekhanizma APK» [The main directions of improving the economic mechanism AIC]. *Vestnik Kurskoy gosudarstvennoy selskokhoziaystvennoy akademii*, no. 1 (2012): 7–9.
- Anichin, V. L., and Chugay, D. Yu. «Perspektivy razvitiia molochno-produktovogo klastera v Belgorodskoy oblasti» [Prospects of development of milk-product of the cluster in the Belgorod region]. *Regionalnaia ekonomika: teoriia i praktika*, no. 24(81) (2008): 66–69.
- Deliagin, M. G. *Mirovoy krizis: Obshchaia teoriia globalizatsii* [World Crisis: General Theory of Globalization]. Moskva: INFRA-M, 2003.
- Dondikov, Z. B. – D., and Zhighitova, I. V. «Teoreticheskie aspekty mezregionalnoy konkurentsii» [Theoretical aspects of inter-regional competition]. http://vseup.ru/static/articles/Dodokov%2C_Zhighitova.pdf
- Kizim, N. A., and Khaustova, V. E. «Osobennosti formirovaniia i razvitiia agropromyshlennogo klastera v ekonomike Kharkovskoy oblasti» [Features of formation and development of agro-industrial cluster in the economy of Kharkiv region]. *Problemy ekonomiki*, no. 3 (2011): 42–47.
- Lamben, Zhan Zhak. *Strategicheskii marketing: evropeyskaia perspektiva* [Strategic Marketing: A European Perspective]. Moscow: Nauka, 1996.
- Proizvodstvennye klastery i konkurentosposobnost regiona* [Industrial clusters and regional competitiveness]. Vologda: In-t sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia territoriy RAN, 2010.
- Porter, Michael E. «The Five Competitive Forces that Shape Strategy» *Harvard Business Review*, no. January (2008): 79–93.
- Selskoe khoziaystvo, okhota i okhotniche khoziaystvo, lesovodstvo v Rossii. 2011* [Agriculture, hunting and hunting, forestry in Russia. 2011]. M.: Rosstat, 2011.
- Tankov, K. N., and Bakhurets, O. V. «Strategicheskie podkhody k formirovaniu vzaimootnosheniy v tsepiakh postavok» [Strategic approaches to the formation of relationships in the supply chain]. *Problemy ekonomiki*, no. 2 (2011): 58–93.
- Tseny v Rossii. 2012 [Prices in Russia. 2012]. M: Rosstat, 2012.
- «Vertikalnaia konkurentsii» [vertical competition]. http://wiki.laser.ru/index.php/Вертикальная_конкуренция.
- «Vidy konkurentsii» [Types of competition]. <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vidy-konkurencii.html>.