

4. King R., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might be Right [Electronic resource] // The Quarterly Journal of Economics. – 1993. – Vol. 108. – No. 3. – P. 717–737. – Access mode : <http://www.isid.ac.in/~tridip/Teaching/DevEco/Readings/07Finance/05King&Levine-QJE1993.pdf>
5. The Financial Development Report 2010 [Electronic resource] // World Economic Forum, 2010. – 420 p. – Access mode : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_FinancialDevelopmentReport\\_2010.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2010.pdf)
6. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз : монографія / О. В. Сніжко. – К. : Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2009. – 820 с.
7. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. Financial Institutions and Markets Across Countries and over Time: Data and Analysis [Electronic resource] // World Bank Policy Research Working Paper 4943. – 2009. – 46 p. – Access mode : <http://go.worldbank.org/ONM4E45GX0>
8. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence [Electronic resource] // IMF Working Paper 10766. – 2004. – P. 25–47. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/10766>
9. Merton R., Bodie Z. Design of Financial Systems: Towards a Synthesis of Function and Structure // Journal of Investment Management. – 2005. – Vol. 3. – No. 1. – P. 1–23.
10. Shaw E. S. Financial Deepening in Economic Development / E. S. Shaw. – New York : Oxford University Press, 1973. – 260 p.
11. Beck T. Creating an Efficient Financial System: Challenges in a Global Economy [Electronic resource] // World Bank Policy Research Working Paper 3856. – 2006. – 35 p. – Access mode : <http://go.worldbank.org/T5S41YUV00>

12. Сунцова О. О. Фінанси та економічне зростання: теоретичні аспекти / О. О. Сунцова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 49–55.
13. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Investor Protection and Corporate Governance [Electronic resource] // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 58. – No. 1–2. – P. 3–27. – Access mode : <http://www.people.fas.harvard.edu/~iversen/PDFfiles/LaPorta2000.pdf>
14. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Legal Determinants of External Finance [Electronic resource] // Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52. – No. 3. – P. 1131–1150. – Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1997.tb02727.x/abstract>
15. Levine R., Loayza N. and Beck T. Financial Intermediation and Economic Growth: Causes and Causality [Electronic resource] // Journal of Monetary Economics. – 2000. – No. 46. – P. 31–77. – Access mode : <http://ideas.repec.org/a/eee/moneco/v46y2000i1p31-77.html>
16. Djankov S., McLiesh C. and Shleifer A. Private Credit in 129 Countries, [Electronic resource] // Cambridge : National Bureau of Economic Research Working Paper 11078. – 2005. – 42 p. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/w11078.pdf>
17. Barro R. J. Economic Growth in a Cross Section of Countries [Electronic resource] // Cambridge : National Bureau of Economic Research Working Paper 3120. – 1991. – 49 p. – Access mode : <http://www.nber.org/papers/w3120.pdf>

Стаття надійшла до редакції 16 червня 2012 року

УДК 339.7

**О. В. Підчоса,**  
аспірант кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка



## СТРАТЕГІЯ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ОСНОВА РОЗБУДОВИ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА НАФТОГАЗОВИХ ТНК

*У статті досліджується ефективність використання стратегії вертикальної інтеграції у процесі розбудови міжнародного виробництва нафтогазових ТНК у сучасних умовах розвитку галузі. Аналізуються переваги та недоліки вертикальної інтеграції, визначаються стратегічні цілі використання цієї стратегії, а також умови, за яких доцільне її використання.*

**Ключові слова:** стратегія вертикальної інтеграції, міжнародне виробництво, нафтогазові ТНК.

**А. В. Подчоса**  
**СТРАТЕГИЯ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**  
**КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО**  
**ПРОИЗВОДСТВА НЕФТЕГАЗОВЫХ ТНК**

*В статье исследуется эффективность использования стратегии вертикальной интеграции в процессе развития международного производства нефтегазовых ТНК в современных условиях развития отрасли. Анализируются преимущества и недостатки вертикальной интеграции, определяются стратегические цели использования данной стратегии, а также условия, при которых целесообразно ее применение.*

**Ключевые слова:** стратегия вертикальной интеграции, международное производство, нефтегазовые ТНК.

**O. V. Pidchosa**  
**THE STRATEGY OF VERTICAL INTEGRATION**  
**AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF OIL AND**  
**GAS TNC'S INTERNATIONAL PRODUCTION**

*The article examines the efficiency of the strategy of vertical integration for the expansion of oil and gas TNC's international production in present conditions of industry development. The article also analyzes advantages and disadvantages of vertical integration, highlighted the strategic objectives of this strategy and the conditions under which it expedient to use.*

**Key words:** strategy of vertical integration, international production, oil and gas TNC.

**Постановка проблеми.** Необхідність дослідження ролі стратегії вертикальної інтеграції в розбудові міжнародного виробництва нафтогазових ТНК обґрунтована його значним впливом на систему міжнародного виробництва та формування ринкової структури нафтогазової галузі, здійснення прямих іноземних інвестицій, процес злиттів і поглинань та інші важливі процеси.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розробку різних аспектів проблеми використання стратегії вертикальної інтеграції в розбудові міжнародного виробництва нафтогазових ТНК зробили такі закордонні й вітчизняні науковці, як: Ж. Девіс (*Jerome Davis*), Е. Інпкен (*Andrew Inpken*), М. Мофет (*Michael H. Moffet*), Д. Равенскрафт (*David J. Ravenscraft*), Ф. Шерер (*Frederic M. Scherer*), Д. Тіс (*David Teece*), Р. Коуз (*Ronald Coase*), О. І. Вільямсон (*Oliver E. Williamson*), М. Портер (*Michael Porter*), Г. Йетто-Гільє (*Grazia Ietto-Gillies*), О. І. Погач, Р. П. Шарієв, В. М. Гальперін та ін.

**Метою статті** є дослідження ефективності використання стратегії вертикальної інтеграції у процесі розбудови міжнародного виробництва нафтогазових ТНК у сучасних умовах розвитку галузі; аналіз переваг та недоліків вертикальної інтеграції; визначення стратегічних цілей використання цієї стратегії, а також умов, за яких доцільне її використання.

**Основні результати дослідження.** Нафта і газ є основними енергоресурсами сучасності, що забезпечують близько 50% загального кінцевого споживання енергії і, за прогнозами експертів, будуть залишатися ними протягом найближчих 20-ти років [1].

Нафтогазова промисловість – базова складова енергетичного сектору світової економіки. Її поточний стан та

майбутній розвиток залежать від багатьох факторів, серед яких: наявність розвіданих запасів та можливість доступу до них; загальний стан розвитку галузевих технологій; поведінка основних акторів галузі.

Специфіка алокації покладів вуглеводнів і зростання попиту на продукти їх переробки зумовили стрімкий процес транснаціоналізації виробничої та збутової діяльності компаній у кінці XIX – на початку XX ст.

На сучасному етапі нафтогазові транснаціональні корпорації виступають головними організаторами і координаторами міжнародного виробництва в нафтогазовій галузі.

Міжнародна виробнича система нафтогазових ТНК містить мережу підконтрольних їм підприємств, а також незалежних (нафтогазових та спеціалізованих сервісних) компаній, що мають стабільні тривалі бізнес-зв'язки із підрозділами вищезазначених ТНК [2, с. 23–29; 3, с. 13].

У процесі розвитку міжнародного виробництва нафтогазових ТНК найчастіше використовується вертикальна інтеграція як одна з найбільш ефективних галузевих стра-

тегій, що забезпечує підвищення ефективності діяльності компаній. Вертикальна інтеграція завжди була характерною рисою міжнародного виробництва нафтогазової галузі<sup>1</sup>. Результати проведених нами розрахунків свідчать про те, що сьогодні ця стратегія також використовується переважно більшістю нафтогазових ТНК усіх форм власності (табл.).

Варто зазначити, що вертикальна інтеграція виникає насамперед там, де існує технологічний взаємозв'язок між послідовними виробничими процесами. Вертикальна інтеграція репрезентує кооперацію між декількома філіями (дивізіонами), що належать ТНК, забезпечуючи тим самим гнучкість при вирішенні технологічних та управлінських завдань. При цьому варто розрізнити вертикальну інтеграцію, що об'єднує самостійні компанії, і послідовний виробничий процес у рамках однієї компанії.

Вибір схеми реалізації вертикальної інтеграції – у вигляді дочірніх компаній або філій – залежить, перш за все, від чинного у країні законодавства.

Вертикальна інтеграція відіграє важливу роль у нафтогазовому бізнесі ТНК. Вона об'єднує виробничі процеси в рамках однієї компанії або групи компаній, які можуть здійснюватися в декількох географічних районах: від пошуку родовищ до видобутку вуглеводнів, їх подальшої переробки і маркетингу.

Види вертикальної інтеграції [9]:

- повна інтеграція – компанія здійснює увесь цикл виробничо-технологічного процесу, формує єдиний ланцюг створення вартості;
- неповна (часткова) інтеграція – частина продукції виробляється компанією, а інша – купується на ринку;
- квазіінтеграція – виникає в результаті взаємодії компанії з іншими компаніями (шляхом створення стратегічних альянсів, асоціацій та ін.) без витрат і переходу прав власності.

Залежно від характеру спрямування інтеграції та місця компанії в ланцюзі створення вартості розрізняють вертикальну пряму (*Forward integration*) й обернену інтеграцію (*Backward integration*) [10; 11; 12].

Компанії можуть здійснювати обернену інтеграцію, тобто в напрямку до постачальників сировини і напівфабрикатів. Така інтеграція, яку називають висхідною (*Upstream integration*), забезпечує виробничий процес гарантованими поставками, що є пріоритетним завданням для нафтогазових ТНК. Метою цього виду інтеграції є також отримання доступу до нової технології, критично важливої для базового бізнесу.

Пряма інтеграція компаній передбачає об'єднання зусиль компанії з виробниками напівфабрикатів, кінцевої продукції, роздрібними мережами залежно від місця розташування компанії, яка інтегрується в ланцюзі створення вартості. Цей вид інтеграції, що дістав назву спадної (*Downstream integration*), дозволяє отримати більше інформації про

<sup>1</sup> Перша у світі вертикально інтегрована компанія (*Standard Oil*) з'явилася саме в нафтогазовій галузі.

<sup>2</sup> КСН – англ. *Refining Self Sufficiency Ratio* – розраховується за формулою (1).

$$КСН_{\text{спн}} = \frac{\text{внутрішній} + \text{зовнішній видобуток нафти}}{\text{внутрішня} + \text{зовнішня переробка на НПЗ}} \quad (1)$$

Поряд із КСН, ступінь вертикальної інтеграції також вимірюється за допомогою показника вертикальної інтеграції [13], який розраховується як відношення річного обсягу видобутих рідких вуглеводнів до річного обсягу перероблених, що фактично збігається з коефіцієнтом самозабезпечення.

Таблиця  
Ступінь вертикальної інтеграції нафтогазових ТНК у 2010 році\*

№	Компанія	Країна	Видобуток нафти (млн. барелів/д)	Потужності з переробки (млн. барелів/д)	Ступінь інтеграції (%)
1	Valero	США	-	2875	0
2	EnCana	Канада	62	452	13,7
3	Repsol	Іспанія	293	1233	23,8
4	Marathon Oil	США	244	1016	24,0
5	ConocoPhillips	США	871	2560	34,0
6	ExxonMobil	США	1942	5571	34,9
7	RoyalDutch/Shell	Великобританія	1619	3779	42,8
8	Total	Франція	1340	2413	55,5
9	Imperial Oil	Канада	247	442	55,9
10	Chevron	США	1923	1833	104,9
11	BP	Великобританія	2373	2127	111,6
12	Hess	США	307	227	135,2
13	Canadian National Resources	Канада	425	297	143,1
14	Lukoil	Росія	1970	1135	173,6
15	Sinopec	КНР	830	3026	27,4
16	Petrobras	Бразилія	2146	2227	96,4
17	PetroChina	КНР	2351	2256	104,2
18	ENI	Італія	997	743	134,2
19	OMV	Австрія	808	528	153,0
20	Rosneft	Росія	2027	1137	178,3
21	StatoilHydro	Норвегія	964	325	296,6
22	Petronas	Малайзія	449	545	82,4
23	PDVSA	Венесуела	2700	3105	87,0
24	Petramina	Індонезія	940	992	94,8
25	Pemex	Мексика	2622	1463	179,2
26	Socar	Азербайджан	880	442	199,1
27	NIOC	Іран	4400	1857	236,9
27	KPC	Кувейт	2700	880	306,8
29	QP	Катар	1250	350	357,1
30	LNOC	Лівія	1400	378	370,4
31	Sonatrach	Алжир	2100	450	466,7
32	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	10500	2020	519,8
33	NNPC	Нігерія	2300	439	523,9
34	ADNOC	ОАЕ	3000	500	600,0
35	KMG	Казахстан	1550	193	803,1
35	CNPC	КНР	2800	211	1327,0

Джерело: Таблицю складено особисто автором за матеріалами *Oil & Gas Journal, Financial Times, New York Times* та офіційних веб-сайтів компаній [4-7]

\* Для оцінки ступеня вертикальної інтеграції між нафтовидобутком і нафтопереробкою нами був використаний коефіцієнт самозабезпечення нафтою (КСН)<sup>2</sup> [8].

споживачів і здійснювати контроль над кінцевими ланками ланцюга створення вартості.

Ефективність вертикальної інтеграції є особливо значущою при створенні повного виробничого циклу та унеможливленні появи посередників.

Однією із головних причин вертикальної інтеграції є зниження витрат завдяки переходу від ринкового обміну до внутрішньої організації. Такий ефект досягається скороченням трансакційних витрат на ринках напівфабрикатів у результаті організації продажів готової продукції за допомогою інтернаціоналізації [14, с. 11–32]. У цьому випадку окремі бізнес-одиниці іноді вводять до складу корпорації; відтак виникає можливість використання трансфертних цін.

Вертикальна інтеграція дає змогу ТНК знизити ризики:

- висхідна інтеграція гарантує забезпечення сировиною під час дефіциту на ринку і захист від цінової волатильності, що в сучасних умовах турбулентності світового ринку вуглеводнів є надважливим завданням;
- спадна інтеграція дозволяє впливати на ринки, забезпечуючи продажі виробленої продукції й уникаючи посередників.

Завдяки вертикальній інтеграції можна краще зрозуміти, що відбувається в кожній із ланок ланцюга створення вартості, а це, своєю чергою, дає змогу підвищити ефективність виробництва шляхом узгодження та координації дій у рамках ТНК. Наявність власного внутрішнього виробництва і споживання дозволяє створити кращі умови для взаємодії з незалежними постачальниками або споживачами, підвищуючи прибутки та зберігаючи гнучкість.

Доцільно підкреслити, що інтенсивність вертикальної інтеграції залежить від галузі й наявних можливостей компанії. Вертикально інтегрований нафтогазовий концерн є групою компаній, що належать холдингу. Він оперує в усіх ланках ланцюга створення вартості нафтогазової галузі: пошук та видобуток; транспортування і зберігання; переробка й маркетинг; нафтохімія; суміжні види діяльності.

Вертикальна інтеграція дозволяє компанії знизити капітальні та експлуатаційні витрати, вчасно уникаючи ризиків, скоротити витрати часу на підготовку контрактів, забезпечити стабільність цін і поставок.

На нашу думку, варто також брати до уваги бізнес-ризик, що можуть виникати у процесі вертикальної інтеграції й повинні бути враховані в подальшій діяльності вертикально інтегрованої компанії. До таких ризиків належать:

- інвестиційні – виникають унаслідок коливання цін на ринку (у процесі як злиттів та поглинань, так і розвитку інновацій);
- посилення позицій конкурентів – у силу прорахунків при плануванні вертикальної інтеграції або в ході реалізації цієї стратегії;
- вірогідність втрати гнучкості – через надмірні витрати в дочірніх компаніях.

Необхідно констатувати, що існує прямий зв'язок між вертикальною інтеграцією і конкурентними перевагами нафтогазових ТНК. Для створення та підтримання конкурентних переваг вертикально інтегрована нафтогазова компанія має направляти кошти на підтримку кожного із видів бізнесу. Ресурси, витрачені вертикально інтегрованою нафтогазовою корпорацією на створення єдиної системи планування, управління, координації і контролю, дають змогу істотно скоротити (а в деяких випадках узагалі уникнути) таких витрат у кожній із дочірніх компаній.

Співпраця компанії-постачальника та компанії-споживача в одній системі завдяки вертикальній інтеграції дозволяє оптимізувати логістичну систему, зводячи до мінімуму резерви та запаси і необхідність підлаштування під можливі зміни як ціни сировини, так і графіку поставок, підвищуючи тим самим стійкість компанії. Окрім того, відпадає необхідність створювати спеціальний механізм гарантування поставок і оплат.

Наявність гарантованих продажів виробленої продукції на попередніх виробничих етапах дає змогу компанії направляти кошти на рекламу та просування тільки кінце-

вої продукції, використовуючи один або декілька брендів (нецінова конкуренція).

Таким чином, зростання обсягів продажу компанії, що репрезентує останню ланку технологічного ланцюга групи, забезпечує зростання продажів усім іншим компаніям. Цей механізм дозволяє нафтогазовій ТНК зберігати стійкість дочірніх підприємств, що виробляють кінцеву продукцію, здійснюючи компенсаційні виплати з прибутків, отриманих компаніями в інших ланках ланцюга створення вартості, у період низьких цін на продукти переробки.

Використовуючи механізм тимчасових дотацій, ТНК може зберегти, а інколи й збільшити свою ринкову частку після нормалізації ринкової ситуації внаслідок виходу з бізнесу більш слабких конкурентів.

Тож вертикальну інтеграцію подекуди застосовують як стратегію «придушення конкуренції» [15, с. 33].

- До недоліків вертикальної інтеграції слід віднести:
- високий рівень витрат на проведення вертикальної інтеграції, пов'язаний із придбанням компаній або інноваціями;
  - необхідність розробки і використання в інтегрованій компанії нової системи управління в результаті об'єднання декількох видів бізнесу, що потребують різних управлінських підходів;
  - потреба в наданні компанії більшій гнучкості – здатності швидко реагувати на зміни бізнес-оточення (досягається шляхом вкладення інвестицій в обладнання та технології, створення резервних фондів для вирішення специфічних кризових завдань);
  - необхідність проведення НДДКР для кожної ланки ланцюга створення вартості.

Основна проблема, з якою стикаються цілковито вертикально інтегровані компанії, полягає в неможливості досягти лідерства одночасно в декількох видах бізнесу.

Однак попри певні недоліки вертикальна інтеграція дозволяє створити додаткові переваги й посилити конкурентні позиції компанії.

Стратегічні вигоди від використання вертикальної інтеграції досягаються в результаті:

- скорочення витрат від об'єднання декількох видів бізнесу для створення завершеного виробничого циклу;
- зміни ступеня впливу на розмір та структуру галузі;
- забезпечення стабільних поставок і продажів;
- покращення інформаційного забезпечення кожного з інтегрованих видів бізнесу;
- технологічного взаємозв'язку, що дозволяє досягти більшій узгодженості характеристик продукції та умов поставок між інтегрованими компаніями;
- можливості проведення НДДКР для вирішення комплексних завдань.

На нашу думку, вкрай важливим є аналітична доведеність того факту, що випуск продукції, дохідність, а відповідно і прибутковість компаній вище в тому випадку, якщо вони є вертикально інтегрованими [10, с. 530–531].

До основних причин широкого використання вертикальної інтеграції в нафтогазовому бізнесі належать:

- створення замкнутого ланцюга створення вартості;
- скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із переходом продукції з однієї ланки на переробку в іншу технологічну ланку;
- зниження бізнес-ризиків у ході реалізації бізнес-проектів;
- зацікавленість у розв'язанні технічних, технологічних і наукових завдань;
- можливість узгодження стратегічних цілей та пошук комплексних рішень.

До основних умов, що впливають на прийняття рішення про вертикальну інтеграцію, відносяться:

- географічне положення, близькість до джерел сировини, транспортна інфраструктура;
- особливості менеджменту деяких нафтогазових ТНК (наприклад, схильність до ризику та розподілу ризиків);
- технологічна специфіка;
- екологічні аспекти діяльності компанії;



- близькість ринків збуту, торговельні обмеження і рівень розвитку збутової інфраструктури;
- інформаційне забезпечення бізнесу;
- науково-технічні та інші фактори.

Вертикальна інтеграція дозволяє об'єднати декілька однотипних процесів, виокремити (шляхом продажу або перепрофілювання) низькоефективні та дублюючі виробництва, об'єднавши їх спільні замовлення і розподіливши їх між більш ефективними виробництвами.

**Висновки.** Підбиваючи підсумки дослідження стратегії вертикальної інтеграції як основи розбудови міжнародного виробництва нафтогазових ТНК, необхідно зазначити, що міжнародне виробництво нафтогазових корпорацій функціонує найефективніше за умови використання саме цієї стратегії.

Вертикальна інтеграція об'єднує виробничі процеси в рамках однієї компанії або групи компаній, які можуть здійснюватися в декількох географічних районах: від пошуку родовищ до видобутку вуглеводнів, їх подальшої переробки і маркетингу.

Ефективність вертикальної інтеграції є особливо значущою при створенні повного виробничого циклу й унеможливує появу посередників. Вертикальна інтеграція дозволяє компанії знизити капітальні і експлуатаційні витрати, уникнути ризиків, скоротити тривалість підготовки контрактів, забезпечити стабільність цін та поставок.

Необхідно констатувати, що існує прямий зв'язок між вертикальною інтеграцією і конкурентними перевагами нафтогазових ТНК, а тому ця стратегія може бути використана як стратегія «придушення конкуренції».

Основна проблема, з якою стикаються повністю вертикально інтегровані компанії, полягає в неможливості досягти лідерства одночасно в декількох видах бізнесу, при цьому випуск продукції, дохідність, а відповідно і прибутковість компаній вище в тому випадку, якщо вони є вертикально інтегрованими.

На нашу думку, в довгостроковій перспективі вертикально інтегровані нафтогазові компанії збережуть, а подеколи навіть збільшать свою частку ринку, тим самим максимізуючи довгостроковий прибуток. Таким чином, вертикальна інтеграція залишається однією з найважливіших рис міжнародного виробництва нафтогазових ТНК на сучасному етапі розвитку галузі.

## Література

1. International Energy Agency, OECD/IEA 2012. – Paris : World Energy Outlook, 2012. – 750 p.
2. Погач О. І. Транснаціональні корпорації : підручник / О. І. Погач. – К. : Київський університет, 2008. – 400 с.
3. Grazia Ietto-Gillies. Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects / Ietto-Gillies Grazia. – Northampton : Edward Elgar Publishing, 2012. – 260 p.
4. 2011 Survey of Top 100 non-US Oil & Gas Companies [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ojg.com/downloadables/survey-downloads/ojg-100/2011.pdf>
5. 2011 Survey of Top 200 US Oil & Gas Companies [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ojg.com/downloadables/survey-downloads/ojg-200/2011.pdf>
6. The New York Times [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nytimes.com/>
7. Financial Times Oil and Gas [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ft.com/intl/companies/oil-gas>
8. Teece D. Vertical Integration and vertical divestiture in the U.S. oil industry: economic analysis and policy implications / D. Teece. – Stanford, CA : Institute for Energy Studies, Stanford University, 1976. – 141 p.
9. Porter M. E. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors / M. E. Porter. – NY : Free Press, 1980. – 396 p.
10. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
11. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
12. Шагиев Р. Р. Интегрированные нефтегазовые компании / Р. Р. Шагиев. – М. : Наука, 1996. – 303 с.
13. Ravenscraft D. J. Mergers sell-offs, and economic efficiency / D. J. Ravenscraft and F. M. Scherer. – Washington : Brookings Institution, 1987. – 290 p.
14. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Р. Г. Коуз ; пер. с англ. // В сб. : Теория фирмы ; под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – 534 с.
15. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. // В сб. : Теория фирмы ; под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – 534 с.

Стаття надійшла до редакції 2 червня 2012 року

## Щодо публікації наукових статей у фаховому журналі «Економічний часопис-XXI»

### Шановні колеги!

Фаховий журнал «Економічний часопис-XXI» – визнане в Україні та за кордоном науково-аналітичне видання, засноване у 1996 році. Засновниками журналу «Економічний часопис-XXI» є Інститут суспільної трансформації (директор – проф. О. І. Соскін) та Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України (директор – академік НАН України Ю. М. Пахомов).

**Науковий журнал «Економічний часопис-XXI» внесено до переліку фахових видань з економічних та політичних наук (Постанова Президії ВАК України №1-05/3 від 14.04.2010 р.).**

Пропонуємо науковцям, викладачам, аспірантам, докторантам публікувати свої оригінальні наукові статті та результати дисертаційних досліджень у науковому журналі «Економічний часопис-XXI».

**Вимоги до наукових статей викладені в Інтернеті за лінком: <http://soskin.info/ea/avtory.html>**