

УДАСКАНАЛЕННЕ ВЕРТЫКАЛЬНАЙ АРГАНІЗАЦЫІ ЛЯСНОЙ ГАСПАДАРКІ: ТЭАРЭТЫЧНЫЯ АСНОВЫ

У. У. Валетка

Беларускі дзяржаўны тэхналагічны універсітэт

Уводзіны. Рэфармаванне лясной гаспадаркі Беларусі ўздымае праблему праектавання яе аптымальнай структуры, у прыватнасці, вертыкальнай арганізацыі. Па словах прафесара А.Д. Янушкі, пытанне стаіць пра тое, «чым павінна завяршацца лясная гаспадарка – спелым лесам або лесапрадукцыяй» [3]. У працэсе рэфармавання лясной гаспадаркі непазбежна ўзнікнуць больш шырокія практычныя пытанні. Як дасягнуць аптымальнага размеркавання правоў уласнасці на лясныя рэсурсы, захаваўшы стымулы для доўгатэрміновага развіцця як лесаводства, так і перапрацоўкі драўніны? Як аптымальна сумясіць гаспадарчыя функцыі і кантроль за іх выкананнем? Наколькі шырока лесагаспадарчыя работы могуць выконвацца на кантрактнай аснове і пры якіх умовах? Адказ на гэтыя і больш вузкія пытанні патрабуе як уліку інстытуцыйных умоваў, што склаліся ў лясным сектары Беларусі, так і ўдасканалення механізмаў алакацыі лясных рэсурсаў. Гэта немагчыма без звароту як да замежнага досведу, так і да тэарэтычных і эмпірычных працаў, што могуць праясніць кірункі росту эфектыўнасці вертыкальнай структуры лясной гаспадаркі і аптымальных кантрактных адносінаў паміж рознымі тэхналагічнымі стадыямі.

З улікам вышэйсказанага ў артыкуле робіцца аналіз тэорыяў, якія тлумачаць выбар той ці іншай формы арганізацыі эканамічных трансакцый паміж рознымі стадыямі вытворчасці: ад вертыкальнай інтэграцыі да так званых кантрактаў наяўнага рынку.

Формы арганізацыі эканамічных трансакцый. Узрастаючы падзел працы (спецыялізацыя) прыводзіць да адноснага і абсалютнага памяншэння вытворчых выдаткаў, але адначасова растуць патрэбнасці ў абмене. Апошняя павялічвае выдаткі, звязаныя з ажыццяўленнем трансакцый (абмену). Згодна з Дж. Р. Комансам, трансакцыя (*transaction*) з'яўляецца не проста «абменам тавараў», а «адчужэннем і прыдбаннем індывідамі правоў уласнасці і свабод, створаных грамадствам, што павінна стаць прадметам перагавораў паміж зацікаўленымі бакамі да таго, як пачнецца праца па вытворчасці

ці чаго-небудзь, або спажываўцы змогуць спажываць, або адбудзецца фізічны абмен тавараў» [7, с. 652]. Згодна з Уільямсанам, «трансакцыя мае месца тады, калі тавар ці паслуга пераходзіць ад заключнага пункту аднаго тэхналагічнага працэсу да зыходнага пункту другога, сумежнага з першым. Завяршаецца адна стадыя дзейнасці і пачынаецца другая» [17, с. 1].

Па сутнасці, ёсць два магчымыя спосабы рэалізацыі эканамічных трансакцый: у межах адной (вертыкальна інтэграванай) структуры або шляхам кантрактных адносінаў. Апошнія могуць мець абезасоблены характар (найбольш блізім прыкладам з'яўляецца закупка лоту круглага лесу на біржы), што адлюстроўвае ідэальны рынкавы кантракт, або ўяўляць сабою больш-менш цесныя партнёрскія адносіны на доўгатэрміновай аснове з высокім узроўнем даверу. Вядомыя эканамісты [11; 14; 17] падкрэсліваюць, што спецыфічныя рысы такіх адносінаў дазваляюць лічыць іх трэцяй формай эканамічных трансакцый, якую часта называюць гібрыднай (*hybrid*). Да гэтай формы можна аднесці і дзяржаўнае рэгуляванне эканамічных адносінаў у эканоміцы або ў канкрэтнай галіне, якое прыводзіць да вертыкальнай іерархізацыі, паколькі алакацыя часткі рэсурсаў адбываецца пад уплывам цэнтральных органаў.

Па сутнасці ўсё мноства інстытуцыйных структураў, у межах якіх адбываюцца эканамічныя трансакцыі, з'яўляюцца механізмамі размяшчэння рэсурсаў. Не дарэмна Нобелеўская прэмія па эканоміцы ў 2007 г. прысуджана Л. Гурвічу, Э. Маскіну і Р. Майерсану за даследаванні, звязаныя з распрацоўкай (дызаінам [9]) такіх механізмаў, у аснове якіх ляжыць ідэя, што пры фармуляванні эканамічных праблемаў неабходна разглядаць не толькі рэсурсныя, але і стымуляцыйныя абмежаванні (*incentive constraints*). Цяжкасці стварэння для індывідаў і арганізацый стымулаў дзяліцца прыватнай інфармацыяй і прыкладаць намаганні да працы накладае на эканамічную сістэму такія ж абмежаванні як і недахоп матэрыяльных рэсурсаў. Паколькі сіла і эфектыўнасць стымулаў непарыўна звязана з харакатрыстыкамі структуры кіравання трансакцыямі, важна каб апошняя была аптымальнай для канкрэтных эканамічных умоваў.

Вертыкальная інтэграцыя. П. Джаскоў адзначае, што «няма і ніколі не будзе адной уніфікаванай тэорыі вертыкальнай інтэграцыі» [11, с. 320]. На думку эканаміста, акцэнтаванне ўвагі на простым кантрасце паміж рашэннем зрабіць унутры фірмы альбо купіць на рынку недакладнае. Гэтыя дзве формы кіравання (*governance arrangements*) ўяўляюць сабой палярныя выпадкі, тады

як значная частка трансакцый арганізуецца шляхам розных змяшаных «гібрыдных форм» кіравання. Акрамя гэтага неабходна вывучаць асаблівасці ўнутранай арганізацыі трансакцый з рознай структурай стымулявання.

П. Мілграм і Дж. Робертс азначаюць вертыкальную інтэграцыю як «пераход дзвюх або большай колькасці сумежных стадыяў у вытворчасці і аптовым гандлі ў адзіную ўласнасць і пад адзінае кіраванне» [1, с. 371]. Як адзначае Джаскоў, «практычна ўсе тэорыі вертыкальнай інтэграцыі ў той ці іншай ступені ўлічваюць недасканаласці рынку» [11, с. 320]. Большасць традыцыйных падыходаў разглядаюць вертыкальную інтэграцыю як адказ на існаванне манапольнай улады або стратэгічнае жаданне яе дасягнуць на рынках прадукцыі папярэдняй і наступнай (*upstream and downstream*) стадыяў вытворчасці. Новая інстытуцыйная эканоміка ўлічвае магчымасць падобных прычынаў вертыкальнай інтэграцыі, але засяроджваецца на больш шырокім аналізе альтэрнатыўных формаў кіравання: ад кантрактаў наяўнага рынку (*spot market contract*), якія прадугледжваюць неадкладную пастаўку тавараў ці прадстаўленне паслуг з аплатай па бягучых цэнах, да ўнутраных адміністрацыйных працэдураў унутры іерархічных арганізацый¹.

Тэарэтыкі структуры галіновых рынкаў асноўнай прычынай вертыкальнай інтэграцыі лічылі тэхналагічныя сувязі, калі фізічныя або хімічныя асаблівасці патрабавалі аб'яднання вытворчых працэсаў, у прыватнасці бесперапынных. Тыповым прыкладам з'яўляецца інтэграцыя вытворчасці чыгуна і сталі, што робіць магчымай эканомію цеплавой энергіі [18]. У іншых выпадках вертыкальная інтэграцыя разглядалася як спроба дасягнення і выкарыстання манапольнай улады: цэнавай дыскрымінацыі, стратэгічнага жадання

¹ Тлумачэнні прычынаў і наступстваў вертыкальнай інтэграцыі, якія развіваліся ў межах тэорыі арганізацыі галіновых рынкаў (*industrial organization*) пачынаючы з 1950-х гг., знаходзіліся пад уплывам выразнага тэарэтычнага падзелу паміж алакацый рэсурсаў праз рынкавы механізм і шляхам унутрыфірмавай каардынацыі. Мікраэканоміка вывучала ананімны рынкавы механізм алакацы рэсурсаў, тады як фактары, якія вызначалі ўнутраную арганізацыю прадпрыемстваў і межы паміж фірмамі і рынкімі, як правіла, ігнараваліся. Прадпрыемства разглядалася як набор вытворчасцяў з эфектыўнымі тэхналогіямі выпуску тавараў, якія рэалізаваліся на рынках наяўных тавараў. Там жа куплялася сыравіна. Па сутнасці эканамічнай тэорыяй функцыі фірмаў і рынкаў разглядаліся як камплементарныя віды дзейнасці. Погляд Р.Г. Коўза на фірмы і рынкі як субстытутныя механізмы кіравання да нядаўняга часу не быў прыняты эканамістамі. Таму і не існавала выразнай тэорыі вертыкальнай арганізацыі, якая б падказвала, дзе правесці мяжу паміж унутрыфірмавай вытворчасцю і рынкавымі кантрактамі, і тлумачыла разнастайныя нестандартныя кантрактыныя адносіны.

змякчыць канкурэнцыю шляхам павелічэння цэнаў для канкурэнтаў (у кароткатэрміновай перспектыве) або кошту ўваходу на рынак для патэнцыйных канкурэнтаў (у доўгатэрміновай перспектыве) [11, с. 323].

Адна з шырока дыскутуемых прычынаў вертыкальнай інтэграцыі звязана з нявызначанасцю попыту на сыравіну, а таксама адсутнасцю гарантый па забяспячэнню рэсурсамі. Як адзначае Д. Карлтан [11, с. 325], моцныя стымулы да вертыкальнай інтэграцыі ўзнікаюць, паколькі інтэграваная фірма зацікаўлена самастойна задаволіць высокаверагодны попыт на сыравіну (напрыклад, калі драўніна патрэбна для выканання выгаднага доўгатэрміновага кантракту²), тады як нестабільныя патрэбнасці больш мэтазгодна задавальняць, заключаючы кантракты з іншымі фірмамі³. Таму можна пагадзіцца з А. Уільямсанам, што «аргументы ў падтрымку вертыкальнай інтэграцыі, звязаныя з даставернасцю паставак, могуць быць зведзены да праблемы непаўнаты кантрактаў» [18, с. 117].

Рональд Г. Коўз быў першым эканамістам, які пайшоў далей неакласічных падыходаў да вертыкальнай інтэграцыі і паказаў, што межы арганізацый залежаць не толькі ад выкарыстоўваемай тэхналогіі вытворчасці, але і выдаткаў ажыццяўлення разнастайных трансакцый у працэсе вядзення бізнесу. Згодна са схемай аналізу Коўза, рашэнне арганізаваць трансакцыі ў межах іерархічнай структуры фірмы або ажыццявіць іх праз рынкавыя кантракты – рашэнне тыпу «зрабіць або купіць» (*make-or-buy decision*) – залежыць ад су-

² Напрыклад, прыватныя дрэваапрацоўчыя фірмы Беларусі з мэтай забяспячэння сваіх вытворчых магутнасцяў круглым лесам дробнага дыяметра (да пераходу на гандаль лесам праз біржу) стваралі лесанарыхтоўчыя брыгады, забяспечаныя сучаснай тэхнікай. Асноўная прычына вертыкальнай інтэграцыі – адсутнасць упэўненасці ў тым, што лягасы змогуць нарыхтаваць значны аб'ём драўніны патрэбнага памеру. Рызыка прастою вытворчых магутнасцяў і звязаныя з гэтым выдаткі робяць выгаднымі інвестыцыі ў папярэдне вытворчую стадыю – лесанарыхтоўкі.

³ Дж. Стыглер прапанаваў тэорыю дынамічнай вертыкальнай інтэграцыі, заснаваную на вядомай тэарэме А. Сміта, што «падзел працы абмежаваны памерамі рынку» [16]. На думку Дж. Стыглера, у развіваючайся галіне, якая пачынае выпускаць новую прадукцыю, вертыкальная інтэграцыя будзе больш верагоднай, паколькі попыт на новы спецыялізаваны прадукт будзе невялікі, што не дазволіць атрымаць эфект маштабу незалежным пастаўшчыкам гэтага прамежкавага тавару. З ростам попыту вытворчасць новай прамежкавай прадукцыі, для якой характэрна ўзрастаючая аддача, аддзеліцца ў незалежнае прадпрыемства, занятае забяспячэннем разнастайных канкуруючых вытворцаў. Такім чынам, тэорыя Стыглера прадказвае, што з ростам аб'ёмаў галіны ступень вертыкальнай інтэграцыі будзе памяншацца (пры гэтым у разлік не прымаюцца трансакцыйныя выдаткі альтэрнатыўных формаў арганізацыі бізнесу).

адносін унутраных і вонкавых трансакцыйных выдаткаў. Выкарыстанне рынкавага механізму патрабуе абавязковых выдаткаў: пошук інфармацыі пра цэны, вядзенне перагавораў, падпісанне і забеспячэнне выканання кантрактаў і г.д. Пашырыўшы колькасць відаў дзейнасці і арганізаваўшы выпуск прадукцыі (паслугі) ў межах фірмы, прадпрымальнік можа пазбегнуць гэтых выдаткаў, але ўзнікаюць ўнутрыфірмавыя трансакцыйныя выдаткі: на арганізацыю інфармацыйных патокаў, стымуляванне, маніторынг і ацэнку рэзультатыўнасці дзейнасці. Гэтыя выдаткі ў сваю чаргу будуць стрымліваць пашырэнне фірмы. Убываючая аддача кіраўніцкага рэсурсу па меры пашырэння фірмы таксама будзе павялічваць выдаткі каардынацый фактараў вытворчасці.

Такім чынам, у канкрэтны перыяд часу мяжа фірмы праходзіць там, дзе гранічныя выдаткі ажыццяўлення вытворчасці паўфабрыкатаў ці паслуг унутры прадпрыемства становяцца роўнымі гранічным выдаткам, звязаных з іх набыццём праз рынкавыя кантракты. Як адзначае Коўз, «фірма будзе мець тэндэнцыю да пашырэння, пакуль выдаткі на арганізацыю дадатковай трансакцыі ўнутры фірмы не зраўняюцца з выдаткамі на ажыццяўлення той жа трансакцыі праз абмен на свабодным рынку або з выдаткамі на арганізацыю яе ў межах іншай фірмы» [6, с. 395].

У межах эканомікі трансакцыйных выдаткаў эмпірычна пацверджаным падыходам да тлумачэння стымулаў вертыкальнай інтэграцыі з'яўляецца тэорыя спецыфічных інвестыцый [12]. Апошнія, аднойчы зробленыя для ажыццяўлення бягучых кантрактных сувязяў, маюць меншую каштоўнасць пры альтэрнатыўным выкарыстанні, чым пры праектаваным спосабе эксплуатацыі для канкрэтных аперацый згодна з двухбаковым пагадненнем (напрыклад, куплены лесавозны аўтамабіль з гідраманіпулятарам нельга выкарыстаць так шырока, як звычайны грузавы аўтамабіль). Рызыка разрыву кантракту будзе стрымліваць спецыфічныя інвестыцыі незалежных фірмаў, пазбегнуць чаго можна шляхам інтэграцыі. Аднак трэба адзначыць, што эканамістамі прыводзяцца довады, згодна з якімі праблема спецыфічнасці актываў можа быць вырашана на аснове кантрактных адносінаў без вертыкальнай інтэграцыі [5; 15].

Рынкавыя кантракты і гібрыдныя формы эканамічных адносінаў. Сутнасцю кантракту з'яўляецца абавязальніцтва [13, с. 26]. Без той ці іншай формы ўпэўненасці, што іншы бок перагавораў у належны час пацвердзіць свае намеры, адсутнічаюць цвёрдыя падставы для ажыццяўлення інвестыцый або іншай эканамічнай дзейнасці. Гэта стрымлівае эканамічныя адносіны, у

выніку чаго могуць не ажыццявіцца выгадныя здзелкі (трансакцыі), або яны будуць рэалізоўвацца не самым эфектыўным спосабам.

Уільямсан значную частку эканамічных стасункаў (фактычна, ўсё адносіны, якія не з'яўляюцца рынкавымі) лічыць кантрактнымі [17]. Кантрактная сістэма ўяўляе сабою своеасаблівы сімбіёз рынкавых і нрынкавых пачаткаў эканамічнай арганізацыі, які атрымлівае сваё матэрыяльнае ўвасабленне ў юрыдычным дакуменце (дамоўе), які рэгулюе эканамічныя адносіны. Кантракт як юрыдычная форма, у якую афармляюцца эканамічныя адносіны раўнапраўных удзельнікаў, закліканы павысіць агульную эфектыўнасць гаспадарання эканамічных суб'ектаў у параўнанні з чыста рынкавай формай эканамічнай арганізацыі. Аднак у працэсе кантрактных адносінаў узнікае кантрактная дилема, якая, згодна з Уільямсанам, складаецца ў наступным. З аднаго боку, вызначэнне ў кантракце ўсіх неспадзяваных акалічнасцяў і адпаведных ім рэакцый можа апынуцца занадта дарагой, ці нават зусім няздзейснай задачай. З іншага боку, калі кантракт вельмі няпоўны, а першапачатковыя ўмовы ўжо замацаваныя, бакі ўцягваюцца ў двухбаковы абмен і разыходжанне іх інтэрасаў гарантавана прывядзе да індывідуальна-апартауністычных (канфліктных) паводзінаў і сумесных стратаў. Такім чынам, перавагі інтэграцыі складаюцца не ў тым, што неінтэграваныя фірмы пазбаўленыя магчымасці тэхналагічнай эканоміі (пры арганізацыі паточнай вытворчасці), а ў тым, што інтэграцыя гарманізуе інтарэсы (згладжвае супярэчнасці, часта ў загадным парадку) і дазваляе карыстацца эфектыўным (адаптыўным, паслядоўным) працэсам прыняцця рашэнняў [18, с. 116-117].

К. Менар адзначае, што гібрыдныя формы арганізацыі трансакцый характарызуюцца спецыфічнай камбінацыяй рынкавых стымулаў у адносінах паміж партнёрамі і частковай іерархічнай каардынацыі з некаторага цэнтру [14, с. 175]. Гібрыдныя формы кіравання ўключаюць розныя віды доўгатэрміновых кантрактаў, сумесныя прадпрыемствы, сумеснае спансаванне (частковая вертыкальная інтэграцыя), холдынгі, франчайзінг. Да гібрыдных формаў кіравання заходня эканамісты адносяць таксама і дзяржаўныя прадпрыемствы.

Заклучэнне. Разгледжаныя тэорыі вертыкальнай арганізацыі і дызайну механізмаў алакацыі рэсурсаў могуць быць плённа выкарыстаны ў працэсе рэфармавання лясной гаспадаркі Беларусі. Пры гэтым неабходна дэталёва ўлічыць спецыфіку лесагаспадарчай вытворчасці. Што датычыць пытання, ці завяршаецца лясная гаспадарка вырошчваннем лесу або нарыхтаванай лесапрадукцыяй, то большасць сучасных аўтараў лічыць лесанарыхтоўкі неад'емнай

часткай лясной гаспадаркі [2; 3; 4; 8; 10]. Напрыклад, Ш.У. Аллен разглядаў «збор ляснога ўраджаю» як натуральную частку ляснога менеджменту [4, с. 56]. Аднак больш дакладна ставіць пытанне інакш: каму і ў якой ступені павінны належаць правы ўласнасці на асноўны канчатковы прадукт лясной гаспадаркі – круглы лес, і як захаваць доўгатэрміновыя стымулы для рацыянальнага і ўстойлівага лесакарыстання? Для гэтага неабходна выпрацаваць эфектыўны, празрысты і, па магчымасці, справядлівы механізм лесакарыстання.

Склаўшыся эканамічныя адносіны і вертыкальная структура лясной гаспадаркі Беларусі абмяжоўваюць інстытуцыйныя альтэрнатывы, якія могуць быць выкарыстаны для павышэння эфектыўнасці галіны. Паколькі эканамічная палітыка краіны не арыентавана на рэзкія змены і ўкараненне новых інстытутаў патрабуе працяглага часу (напрыклад, увядзенне механізму рэалізацыі лесу на біржы адбывалася звыш трох гадоў), рэфармаванне галіны павінна ўзгадняцца з інстытуцыйным асяроддзем краіны. Інакш існуе пагроза негатыўнага ўплыву на стымулы эканамічных агентаў, што можа прывесці да яшчэ большага зніжэння эфектыўнасці. У першую чаргу стаіць задача выкарыстання унутраных рэзерваў, упарадкавання ўліковай палітыкі па відах дзейнасці і вытворчага планавання, удасканалення сістэмы матывацыі кадраў і г. д.

Існуюць падставы меркаваць, што на аснове тэорыі гульні можна матэматычна паказаць, што большая колькасць незалежных ігракоў (асобных відаў дзейнасці лясной гаспадаркі) у нестабільных інстытуцыйных умовах прывядзе да апартуністычных паводзінаў кожнага, у выніку цэнтральнаму органу (т. зв. медыятару або арбітру) будзе паступаць скажоная інфармацыя. І ў той жа час функцыянаванне відаў дзейнасці з рознымі мэтамі ў межах адной арганізацыі з выразнай дамінацыяй нарыхтоўчай і перапрацоўчай стадыяў прыводзіць да скажэння стымулаў лесагаспадарчай дзейнасці, што з'яўляецца пагрозай для доўгатэрміновага ўстойлівага развіцця ляснога сектару ў цэлым.

Літаратура

1. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент: в 2-х т./ П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 1. – 468 с., Т. 2. – 422 с.
2. Моисеев, Н.А. Экономика лесного хозяйства: учеб. Пособие. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2006. – 386 с.

3. Янушко, А. Спелый лес на корню – еще не готовая продукция / А. Янушко // Белорусская лесная газета. – № 33, 16.08.2007.
4. Allen, S.W. An introduction to American forestry / S.W. Allen. – 2nd ed. – New York: McGraw-Hill, 1950. – x, 413 p.
5. Coase, R.H. The conduct of economics: the example of Fisher Body and General Motors / R.H. Coase // Journal of economics and management strategy. – 2006. – Vol. 15, № 2. – P. 255–278.
6. Coase, R.H. The nature of the firm / R.H. Coase // *Economica* (new series). – 1937. – Vol. 4, November. – P. 386–405.
7. Commons, J.R. Institutional economics / J.R. Commons // *American economic review*. – 1931. – Vol. 21, December. – P. 648–657.
8. Forestry handbook / ed. by K.F. Wenger. – 2nd ed. – New York: John Wiley&Sons, 1984. – xxi, 1335 p.
9. Hurwicz, L. The design of mechanisms for resource allocations / L. Hurwicz // *American economic review*. – 1973. – Vol. 63, № 2. – P. 1–30.
10. Introduction to forest science / ed. by R.A. Yung, R.L. Giese. – 2nd ed. – New York: John Wiley&Sons, 1990. – xviii, 586 p.
11. Joskow, P.L. Vertical integration / P.L. Joskow // *Handbook of new institutional economics* / ed. by C. Menard, M.M. Shirley. – Dordrecht: Springer, 2005. – Ch. 13. – P. 319–348.
12. Klein, B. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // *Journal of law and economics*. – 1978. – Vol. 21, № 2. – P. 297–326.
13. Masten, S.E. Contractual choice / S.E. Masten // *Encyclopedia of law and economics: in 5 vol.* / ed. by B. Bouckaert, G. De Geest. – Cheltenham: Edward Elgar, 2000. – Vol. 3. – P. 25–45.
14. Menard, C. Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts / C. Menard // *Journal of economic behavior and organization*. – 1995. – Vol. 28, № 2. – P. 161–182.
15. Roider, A. Fisher Body revisited: supply contracts and vertical integration / A. Roider // *European journal of law and economics*. – 2006. – Vol. 22, № 2. – P. 181–196.
16. Stigler, G.J. The division of labor is limited by the extent of the market / G.J. Stigler // *Journal of political economy*. – 1951. – Vol. 59, № 3. – P. 185–193.
17. Williamson, O.E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / O.E. Williamson. – New York: The Free Press, 1985. – xiv, 450 p.
18. Williamson, O.E. The vertical integration of production: market failure consideration / O.E. Williamson // *American economic review*. – 1971. – Vol. 61, № 1. – P. 112–123.