

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Досліджено форми інтеграційних процесів суб'єктів господарювання. Проаналізовано їх переваги і недоліки з точки зору діяльності підприємств сфери малого бізнесу. Підкреслено, що горизонтальна інтеграція націлена на інноваційний розвиток малих підприємств, вертикальна – сприяє зростанню виробничих потужностей

Investigational forms of integration processes of subjects of menage. Their advantages and failings are analysed from point of activity of enterprises of sphere of small business. Underline, that horizontal integration is aimed at innovative development of small enterprises, vertical – instrumental in growth of production capacities

Ключові слова : Інтеграція, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, інституційне середовище.

Актуальність теми. Діяльність багатьох малих підприємств, не зважаючи на ряд таких переваг як незалежність дій, гнучкість управлінських рішень у реагуванні на зміну кон'юктури ринку, можливість ефективної діяльності в умовах обмеженості і дефіциту ресурсів, великі шанси на швидкий матеріальних успіх, є збитковою і їх кількість значно скорочується. Це викликано, в першу чергу, посиленням податкового законодавства, ростом додаткових витрат на страхування, аудит, забезпечення умов праці, виконання умов соціального забезпечення, впровадженням європейських стандартів щодо технологій тощо. Враховуючи тенденції до глобальної інтеграції, як можливості використання новітніх технологій, отримання спрощеного доступу до ресурсів, досягнення синергетичного ефекту доцільно запропонувати інтеграцію малопотужним фірмам для створення оптимальної системи взаємовідносин. Значна кількість наукових праць у цьому напрямку, виділяючи критерієм ефективності діяльності малих підприємств наявність специфічних активів – нематеріальних активів, таких як передовий менеджмент, висококваліфікований персонал, престижна торгова марка, репутація фірми, дозволяє визначити не тільки оптимальний розмір господарської структури, а і проаналізувати і встановити яка ж форма чи вид інтеграції малих підприємств є доцільною та ефективною за даних умов господарювання. Таким чином, за умов зростаючої конкуренції ринкових агентів, актуальним стає питання пошуку ефективних форм співпраці вітчизняних підприємств, що дозволило би їм максимально ефективно використати наявний виробничий потенціал.

Аналіз останніх досліджень. Проблемою ефективності форм співпраці господарюючих суб'єктів займається велика кількість вітчизняних економістів, і відповідно переважна частина їх розглядає інтеграційні процеси як єдність виробничо-технологічної, організаційно-управлінської та господарсько-економічної бази господарюючих суб'єктів. Основним завданням інтеграції вбачають – стабілізацію вітчизняного ринку і зростання результатів господарювання окремих суб'єктів ринку. Діяльність малих підприємств у період становлення ринкових відносин є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Г. Білоуса, З. Варналія, М. Войнаренко, І. Соколенко та ін. [1–3]. Проте більшість із них приділяють увагу зміні податкової системи через формування сприятливіших умов для підприємств малого бізнесу. Інші, зокрема О. Беляєв, М. Йохна, В. Стадник, Е. Чернявська, віддають перевагу у своїх дослідженнях вдосконаленню інституційного середовища в Україні, що дозволить скоротити витрати підприємств на здійснення трансакцій у період їх становлення [4]. Проте залишаються відкритими питання управління розмірами інтеграційних процесів вітчизняних підприємств, не визначені критерії для обґрунтування форм в напрямів розвитку інтеграційних процесів серед господарюючих суб'єктів малого бізнесу.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів інтеграційних процесів малих підприємств за сучасних умов господарювання з метою визначення ефективності та вибору форм тих із них, які можуть бути найбільш корисними, зокрема для підвищення їх виробничих потужностей.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економіці взаємовигідні відносини товаровиробників з переробними, обслуговуючими галузями, торговельними та іншими структурами прийнято вважати інтеграційним процесам. Інтеграція в загальному, означає об'єднання, взаємопроникнення будь-яких елементів(частин) в ціле. Інтеграційні процеси – процеси взаємного зближення та утворення взаємозв'язків.

Основою розвитку інтеграції в сучасних умовах господарювання є об'єктивна закономірність поєднання постачання та виробництва, необхідність якої зумовлена розвитком продуктивних сил, прискоренням науково-технічного прогресу, розширенням взаємозв'язків ринкових суб'єктів з іншими сферами економіки.

Діяльність багатьох підприємств, не зважаючи на ряд таких переваг як незалежність дій, гнучкість управлінських рішень у реагуванні на зміну кон'юктури ринку, можливість ефективної діяльності в умовах обмеженості і дефіциту ресурсів, великі шанси на швидкий матеріальних успіх, є збитковою і їх кількість значно скорочується. Це викликано, в першу чергу, посиленням податкового законодавства, ростом додаткових витрат на страхування, аудит, забезпечення умов праці, виконання умов соціального забезпечення, впровадженням європейських стандартів щодо технологій тощо.

З іншого боку, враховуючи тенденції до глобальної інтеграції, як можливості використання новітніх технологій, отримання спрощеного доступу до ресурсів, досягнення синергетичного ефекту доцільно запропонувати інтеграцію малопотужним підприємствам для створення оптимальної системи взаємовідносин. Значна кількість наукових праць у цьому напрямку, виділяючи критерієм ефективності діяльності підприємств наявність специфічних активів – нематеріальних активів, таких як передовий менеджмент, висококваліфікований персонал, престижна торгова марка, репутація фірми, дозволяє визначити не тільки оптимальний розмір господарської структури, і проаналізувати та встановити яка ж форма чи вид інтеграції підприємств є доцільною та ефективною за даних умов господарювання.

Інтеграція підприємств може відбуватися у двох формах: горизонтальній і вертикальній. Горизонтальна інтеграція – це інтеграція з тими ринковими агентами (підприємствами), що працюють у тій же галузі (так звані кластери). Відносини у кластерах складаються на основі субпідрядних зв'язків з географічно близькими фірмами на спорідненій технологічній базі. Горизонтальна інтеграція забезпечує значний інноваційний розвиток підприємств і високу результативність у навчанні персоналу. Фірми, що входять у кластери, достатньо швидко опиняються втягнутими у процес оновлення. Вони можуть експериментувати з меншими витратами при освоєнні інноваційних елементів – нових виробничих ліній, нових науково-технічних розробок, нових процесів виробництва. Метою даного виду інтеграції підприємств є завоювання єдиного економічного простору, посилення своїх ринкових позицій через розширення і зміцнення своєї технологічної бази.

Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств однієї галузі з метою завоювання єдиного економічного простору. Підприємства при даній формі інтеграції функціонують як єдине ціле в рамках однієї галузі, що виробляють один і той же продукт або виконують однакові стадії виробництва, при цьому повний виробничий цикл контролюється і регулюється колегіальним органом, що вирішує загальнокорпоративні питання в галузях маркетингу, ціноутворення, визначає політику об'єднання тощо. Так між учасниками горизонтально – інтегрованого об'єднання складаються рівноправні господарські і виробничі відносини. Перевагами даного виду інтеграції для підприємств є те, що даному виду інтеграції підлягає досить широкий спектр виробництв, на відміну від вертикальної. Окрім того, горизонтальна інтеграція сприяє зміцненню ринкових позицій в умовах невизначеності оточуючого середовища, дозволяє легко переключитися на випуск нових видів продукції, дає можливість реалізовувати достатньо складні, капіталомісткі проекти.

При вертикальній інтеграції малі підприємства, здебільшого, виступають додатком до великого підприємства і забезпечують його виробничими потужностями у разі їх тимчасової нестачі. Вертикальна інтеграція – це економія на масштабах виробництва завдяки концентрації капіталу і виробництва в єдиній організаційній структурі. З точки зору динаміки росту вертикальна інтеграція є ефективнішою, оскільки інтегрований капітал обертається швидше, ніж сума приватних, що дає можливість абсолютного росту матеріально-технологічної бази інтегрованої структури. Окрім того, при вертикальній інтеграції зростають технологічні потужності суміжних галузей виробничо-господарського процесу – від постачальника до споживача. Це мультиплікативно впливає на розвиток малих підприємств і робить їх інвестиційно привабливими.

Вертикальна інтеграція об'єднує підприємства різних галузей, які пов'язані послідовно у технологічний процес виробництва певної продукції і утворюють повний замкнутий виробничий цикл. Вона виникає в певній послідовності постачальник-виробник-споживач. Вертикальний принцип інтеграції характеризує взаємовідносини великих і малих підприємств. Так, особливістю вертикально інтегрованих підприємств є материнсько – дочірні відносини об'єднаних компаній, де чітко виражена централізація власності і взаємозв'язок та підпорядкованість дочірніх компаній. Об'єднанні таким чином компаніям втрачають свою самостійність, підпорядковуються головній компанії, яка здійснює керівництво і контроль за всім виробничо-господарським процесом.

Вертикальна інтеграція може відбуватися двома шляхами. Інтеграція “вперед” передбачає об'єднання з метою отримання у повний контроль фірм-конкурентів. Вона характерна для рівних за розмірами підприємств. Метою даної інтеграції є максимізація прибутку інтегрованих компаній.

Інтеграція “назад” передбачає об'єднання виробника безпосередньо з постачальниками сировини і матеріалів, якими можуть виступати малі підприємства. В рамках цієї інтеграції повний виробничий цикл від заготівлі і постачання сировини до виготовлення і реалізації продукту сприяє зниженню витрат за рахунок зникнення неплатежів всередині виробничого ланцюжка.

Для вибору форми інтеграції “вперед” чи “назад” важливим є фактор часу, оскільки при інтеграції промислового капіталу “вперед” при експортному напрямку держава отримує швидкий, але чисто формальний процес інтеграції, при інтеграції “назад” – навпаки, відбувається реальна інтеграція, але сильно розтягнута у часі [5].

Іншими формами взаємодії великих і малих підприємств є інтрапренерство, інкубаторство, сателітна форма.

Інтрапренерство передбачає утворення невеликого об'єднання для реалізації певної мети, для якої необхідно тимчасове збільшення виробничих потужностей. Інкубаторство – “вирощування” малих підприємств і надання їм початкової допомоги для виконання ними певних функцій в виробничому процесі. Сателітна форма передбачає інтеграцію юридично самостійних фірм, але економічно залежних від головної компанії.

Нестабільність та непередбаченість ринкового середовища, підвищують вимоги і ускладнюють характер взаємовідносин підприємницьких структур. Форми інтеграції підприємств, пройшовши у своєму розвитку від простих сімейних груп до набагато складніших форм наприкінці ХХ століття, не заперечують

попередніх, а ускладнюючи і доповнюючи їх сприяють розвитку комбінованих форм інтегрованих структур.

Ряд сучасних науковців віддає перевагу горизонтальній формі інтеграції підприємств. Розвиток відносин на умовах горизонтальної кооперації, взаємне володіння капіталом, використання сучасних технологій, орієнтація на спільні ринки збуту веде до перебудови відносин власності, що складає стратегію співробітництва. Дана стратегія орієнтована на управління не окремими ланками виробництва, а цілим виробничо-господарським процесом. Вона сприяє скороченню управлінських ланок, що характеризується прискореним отриманням інформації для прийняття управлінських рішень, можливістю вчасно реагувати на зміни на ринку і потреби споживачів. З боку управлінської структури дана інтеграція передбачає використання ряду показників в ході прийняття рішень та підготовки відповідних спеціалістів, які спроможні застосовувати оперативні дії в умовах невизначеності. Так, управлінці повинні не тільки добре знати виробничий процес, а і реагувати на зміни у постачальників, враховувати потреби споживачів, розробляти і впроваджувати на основі зібраних і проаналізованих даних рішення для усіх структурних підрозділів. Зміцнення ринкових позицій на ринку підприємствам дає доступ до специфічних природних ресурсів, можливість повного доступу до інформації. Це призводить до зниження вартості операцій та залучення до співпраці фірм і компаній, що зосереджені у даному регіоні.

Вертикальна форма інтеграції у наш час зазнає критики, не зважаючи на те, що дана ієрархічна система централізовано об'єднує стадії виробництва на умовах концентрації і кооперації, призводить до прискореного руху товару від постачальника до споживача, включаючи проміжні ланки, руху і обороту капіталу, окупності і зниженню витрат та інформаційного обміну між зацікавленими сторонами. Негативним моментом даної інтеграції є великі внутрішні витрати на підтримку виробничих потужностей, на управління всіма підпорядкованими структурами, дублювання певних функцій в окремих виробничих структурах, великі витрати на контроль за виконанням розпоряджень управлінських рішень. Це призводить до збільшення розмірів управлінських структур та росту бюрократизації процесу управління. Негативним моментом вертикально об'єднаних підприємств є те, що знижується гнучкість компанії відносно змін на ринку, що сприяє зниженню конкурентноздатності, послаблення контролю за витратами.

На захист вертикальної форми взаємодії підприємств, на наш погляд, слід віднести такі моменти як, перше, забезпеченість великої компанії сировиною і можливістю контролю джерел сировини через систему взаємовідносин з малими підприємствами на основі інтрапренерства та інкубаторства, що сприяє зниженню собівартості продукції, по-друге, вертикальна інтеграція – це економія на масштабах виробництва завдяки концентрації капіталу і виробництва в єдиній організаційній структурі. Окрім того, можливість використання суміжних галузей у виробничо - господарському процесі мультиплікативно впливає на розвиток малих підприємств і робить їх інвестиційно-привабливими. Так, сателітна форма взаємодії малих підприємств і великих на основі субконтрактації – різновиду ділового партнерства, при якому передбачається кооперування малих (в тому числі і міні-фірм, домашніх господарств, сімейного підряду), забезпечує велике підприємство виробничими потужностями у випадку їх тимчасової нестачі, сприяє зниженню витрат великого підприємства на збут продукції через систему малих підприємств, забезпечує високу адаптивність підприємства до різких змін на ринку. Дана форма інтеграції набула найбільшої популярності в нашій країні, оскільки надавши сировину і напівфабрикати для малих підприємств для виконання часткової або кінцевої обробки отриманого матеріалу, велике підприємство може і не приймати участі в подальшій його реалізації.

Слід відмітити, що система вертикальної інтеграції з точки зору динаміки росту є ефективнішою, оскільки інтегрований капітал обертається швидше, ніж сума приватних. Слід зазначити, що вертикальна інтеграція є доцільною не лише для економії на транзакційних витратах, а і призводить до прискорення швидкості обертання капіталу [5].

На практиці важко виділити ідеальну форму інтеграції та взаємодії підприємств. Тому акумулюючи переваги кожного виду інтеграції, утворюються змішані форми інтеграції. Діагональна інтеграція являє собою об'єднання підприємств, що знаходяться на іншому рівні вертикального виробничого циклу, але випускають суміжні види продукції. Даний вид інтеграції в більшій мірі проявляється з метою диверсифікації ризиків від нереалізації продукції, недопостачання сировини та ін., а також з метою опосередкованого впливу на учасників інтеграції для оновлення встановлення зіпсованих господарських зв'язків та захисту від монополізму постачальників. Комбінована форма інтеграції, яка є одночасним об'єднанням впродовж технологічного циклу виробництва паралельних видів продукції, є ефективною формою при проведенні асортиментної політики при змінному попиті. В системі енерго- і тепlopостачання виділяють ар'єргардну інтеграцію, що сприяє скороченню, в першу чергу, транзакційних та трансформаційних витрат в даних галузях промисловості [6].

Слід зазначити, що інтегрований капітал є основою технологічного розвитку, він дозволяє впроваджувати технологічно ємні, складні виробничі процеси. Посилення фінансових можливостей у інтегрованих структурах сприяє зниженню витрат на розробку і впровадження новітніх технологій та досягнень НТП, дає можливість залучати нові технології та розробки за оптовими цінами. Разом з тим, за рахунок входження суб'єктів малого бізнесу у різного роду інтегративні структури, які підсилюють і фінансові, і технологічні, і маркетингові можливості кожного учасника за рахунок використання спільних ресурсів, збільшуючи цим самим їх сукупний вплив на зовнішнє середовище, можуть бути зменшені витрати ринкової взаємодії.

Витрати ринкової взаємодії, транзакційні витрати, що є основоположною категорією неінституційної

теорії, також можуть виступати одним із мотивуючих факторів створення об'єднання господарюючих суб'єктів. При визнанні причиною створення фірми, підприємства Р.Коузом у своїй роботі "Природа фірми", бажання мінімізувати свої витрати експлуатації ринкового механізму (витрати збору і обробки інформації, витрати ведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контрактів) постає питання недосконалої і нерозвиненої інституційного середовища, притаманного для країн з перехідною економікою. Враховуючи значний розмір позалегальної вітчизняної економіки, визначення досконалої форми взаємодії господарюючих суб'єктів малого бізнесу доцільно обґрунтовувати через економію витрат ринкової взаємодії економічних агентів, що носять чітко визначену галузеву структуру і залежать від легальних (правової бази, що гарантувала б фінансово-кредитну підтримку малого бізнесу, податкової системи) та нелегальних (вимагання чиновників, охоронні послуги, вирішення конфліктів) чинників. Так, недосконалість правової бази, що проявляється через значний вплив неформальних інституцій на економічно-господарські процеси малих підприємств пояснює виникнення інтеграційних угруповань як горизонтальної мережі об'єднання малих підприємств так і на умовах вертикальної інтеграції розвитку взаємодії малих і великих підприємств.

Отже, підсумовуючи вище наведене, слід відмітити, що недосконалість правової бази країни та значний вплив неформальних інституцій, з одного боку, сприяє росту ризиків при взаємодії малих підприємств та збільшенню трансакційних витрат; з іншого - ставить досить високі бар'єри для входження на ринок малих підприємств, висуває більш жорсткі вимоги до функціонування на ньому. Тому малі підприємства опиняються перед вибором – ліквідуватися чи шукати нові форми взаємодії з іншими виробничо - господарськими структурами на ринку. На наш погляд, інтеграцію слід розглядати з точки зору неінституційної теорії, як систему об'єднання економічних суб'єктів з метою спільного постачання, виробництва і реалізації продукції для зміцнення своїх ринкових позицій шляхом запобігання збільшенню втрат від опортуністичної поведінки ринкових агентів та захисту специфічності активів малих підприємств, з іншого боку - це дасть змогу напрацювати певні розробки у системі формальних інституцій, які б стимулювали розвиток малого та середнього бізнесу у країні та допомагали б визначити оптимальну форму взаємодії за існуючих умов господарювання.

Література

1. Білоус Г. Розвиток малого підприємства в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 34–40.
2. Варналій З. Кооперація великих і малих підприємств як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємництва України / З. Варналій, С. Дрига // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 1. – С. 5–15.
3. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
4. Стадник В.В. Вплив конкурентної стратегії на перспективи розвитку суб'єктів малого бізнесу / В.В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2006. – № 4. – Т. 1. – С. 131–135.
5. Губанов С. Вертикальна інтеграція – магістральний шлях розвитку / С. Губанов // Економіст. – 2001. – № 1. – С. 35–49.
6. Коуз Р. Природа фірми. Вехи економічної думки. Теорія фірми; под. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Економічна школа, 2000. – С. 11–32.

Надійшла 20.9.2010 р.

УДК 330.322: 334.716

Г.В. КОШЕЛЬОК

Одеський державний економічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні та методичні підходи оцінювання групових факторів і самого інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств промисловості. Наведено переваги та недоліки існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства в розрізі п'яти етапів.

Investigational theoretical and methodical approaches of evaluation of group factors and integral index of investment attractiveness of enterprises of industry. Advantages and lacks of existent methods of estimation of investment attractiveness of enterprise are resulted in the cut of five stages.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інтегральний показник, латентні показники, ієрархічний рівень.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні гостро постало питання створення універсальної процедури оцінки інвестиційної привабливості підприємства, яка б урахувала кількісні та якісні характеристики об'єкта