

ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ФОРМУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Систематизовано переваги та проблеми розвитку вертикально інтегрованих компаній. Проаналізовано передумови формування інтеграційних об'єднань в Україні. Визначено закономірності та особливості формування вертикально-інтегрованих компаній в Україні.

Systematized advantages and problems of development of vertically integrated companies. Analyzed the prerequisites for the formation of integration associations in Ukraine. Determined the patterns and peculiarities of the formation of vertically integrated companies in Ukraine.

Ключові слова: вертикально-інтегровані компанії, інтеграція, вертикальна інтеграція, поглинання, об'єднання.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Управління промисловими підприємствами демонструє на сучасному етапі тенденцію до формування інтеграційних об'єднань та нарощення концентрації капіталу. Характерним для України є формування вертикально-інтегрованих об'єднань в межах найбільших фінансово-промислових груп. Як показує практика економічно розвинених країн, інтеграція підприємств поєднаних технологічним процесом виступає закономірним етапом еволюції промислових секторів. Водночас, традиційні мотиви притаманні вертикально-інтегрованим компаніям економічно розвинених країн, набувають видозмінених форм в Україні, що обумовлено трансформацією господарського механізму, реформуванням промислових підприємств, лібералізацією економічних відносин та виходом на цільові зарубіжні ринки.

Необхідність застосування переваг вертикально-інтегрованих компаній обумовлена структурною перебудовою промислових секторів, приватизаційними процесами та конкуренцією за джерела сировинних ресурсів. Поряд з традиційними проблемами управління промисловими підприємствами в Україні, актуальності набуває їх експортна орієнтація та зумовлена цим критична залежність від кон'юнктури зарубіжних ринків та ймовірних світових фінансово-економічних криз. З цієї точки зору, перед управлінням національних вертикально інтегрованих компаній стоїть завдання ефективного використання переваг такого роду інтеграційних об'єднань та подолання характерних їм недоліків в умовах розвитку національної економіки та входження в цільові зарубіжні збутові ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим системоутворюючим складовим розвитку вертикально інтегрованих компаній присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, в межах яких визначено загальні риси та ключові характеристики такого роду об'єднань, переваги, що забезпечують економічні ефекти та недоліки, що слід подолати в процесі їх функціонування. Зокрема проблемам розвитку промисловості, первинного накопичення капіталу присвячені праці С. Аптекаря, А. Амоші, О. Пасхавера, Т. Загорської, Ю. Макогона, Л. Верховоди, Л. Супліна, К. Агєєвої, В. Осипова, В. Чайки та інших. Інтеграційні ефекти знайшли відображення в працях Г. Динза, Ф. Крюгера, С. Зайзеля та інших. Результати попередніх досліджень знаходять логічне відображення в майбутніх наукових працях, де актуальності набуває проблема управління вертикально інтегрованими компаніями, реалізація стратегічних програм в умовах формування глобальної економіки, управління конкурентним потенціалом тощо.

Невирішені частини проблеми. За фактичної сформованості основних теоретичних положень та наявності практичних напрацювань, неоднозначні тенденції економіки України перетворюють процес розвитку вертикально інтегрованих компаній в сукупність специфічних нехарактерних економікам інших країн подій, що становлять виклики сучасного етапу їх функціонування і потребують детального дослідження.

Постановка завдання. Проаналізувати сучасні проблеми та виклики, що стоять перед вітчизняними суб'єктами господарювання в процесі розвитку вертикально інтегрованих компаній.

Основний матеріал дослідження. В переліку ключових напрямів сучасного етапу функціонування економічного механізму, і зокрема глобалізації, відстежується тенденція до утворення господарських об'єднань, вертикально інтегрованих компаній та концентрації капіталу [1, с. 62; 2, с. 132]. Показовими прикладами вертикально-інтегрованих компаній, що працюють на світовому ринку, є компанії: Nestle, Shell, BP, Chevron, ExxonMobil, BASF тощо. Стимулом до формування вертикально-інтегрованих компаній на світовому ринку виступало зростання конкуренції та поява можливостей розширення на нових цільових ринках за відсутності необхідних для цього ресурсів. Хвиля об'єднань і поглинань розпочалась в 2006 році, і завершилась лише з початком світової фінансової кризи в 2008 році.

Прояви формування та функціонування присутні і в Україні. Серед найбільш відомих вертикально-інтегрованих компаній слід відмітити СКМ, ІСД, Укрнафта, WOG, ДТЕК. Попри наслідування загальносвітової тенденції причини формування вертикально-інтегрованих компаній в Україні відмінні від світових, і визначені первинним накопиченням капіталу в руслі приватизації промислових підприємств, і на їх основі поглинання виробників сировини, обсяги якої в межах національної економіки обмежені,

визначають можливі перспективи забезпечення функціонування і безперервного дотримання технологічного процесу, конкурентоспроможності і перспективи виживання в транзитивний період та на етапі виходу на зарубіжні ринки [3, с. 27; 4, с. 35–37].

Світовий досвід показує, що компанії в момент прийняття рішення про злиття і поглинання виходять з наступних мотивів [5, с. 37, 41]:

- забезпечення конкурентної позиції компанії;
- отримання ефекту синергії учасників інтегрованої структури;
- перегляд портфеля підприємств та продаж або відокремлення збиткових підприємств, або підприємств з низькою нормою прибутку.

Особливе місце в процесах інтеграції займають вертикально інтегровані компанії. Залежно від галузі вертикально-інтегровані компанії визначають ринкову конкуренцію та характеризують ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Традиційно вертикальну інтеграцію розглядають як поглиблення відносин між споживачами та постачальниками шляхом злиття, поглинання, внутрішнього структурування або розвитку. Вертикальна інтеграція представлена в якості виключний, ексклюзивний тип відносин між виробником і постачальником, чим радикально відрізняється від таких зв'язків, як мережеві та рикові структури.

Практика допускає різні рівні розвитку вертикальних відносин, серед яких різноманіття організаційних підходів, як правило зводиться до злиття, викупу, постійних контрактів, перехресне володіння акціями тощо.

Згідно з існуючими підходами, регулятор розглядає утворення вертикально інтегрованих структур як процесу, направлено на формування тісних стосунків виробників та постачальників, з перспективним зниженням економічної конкуренції. Саме такого роду спостерігаються конкурентні відносини на сучасному етапі трансформації господарського механізму в Україні. Зокрема вступ до СОТ забезпечив прихід на внутрішній ринок зарубіжних вертикально інтегрованих компаній та після зняття нетарифних бар'єрів – спроби національних металургійних компаній інтегруватись у світовий ринок. Водночас побоювання можливості стати на заваді розвитку конкурентного ринкового середовища, на наше переконання, перебільшене. І, відповідно, надмірна зарегульованість невиправдана.

Проблема монополізації галузей, що була актуальною на початкових етапах формування інтеграційних об'єднань, втратила значення оскільки з формуванням загальносвітового ринку, галузі еволюціонували від монополізації до монополістичної конкуренції та олігополій. Натомість, контроль за вертикальною інтеграцією Антимонопольного комітету України за характером не змінився.

До початку структурної трансформації економіки, приватизації та лібералізації господарського механізму структура промисловості України не зазнавала значних змін. В таких умовах ринкові перетворення розпочались на фоні структурних проблем в промисловому секторі. Кризові тенденції відсунули на другий план проблеми подолання монополізації в промисловості. Як наслідок, антимонопольна політика в Україні, в першу чергу, спрямована на уникнення монополізації за рахунок утворення горизонтальних об'єднань, а формування вертикально-інтегрованих компаній стало звичайним явищем для базових промислових галузей. Особливу активність доводиться спостерігати в чорній та кольоровій металургії.

Разом з комерційними вигодами, перед поглинанням слід зважити на те, що близько 50 % угод про злиття не досягає поставлених цілей. Дія антимонопольного законодавства часто призводить до неможливості досягнення високої концентрації, і показник невдач досягає 70 %. Очевидно, що ймовірність досягнення мети побудови вертикально інтегрованої компанії визначається ще й перевагами та недоліками функціонування такого роду об'єднань (табл. 1) [6, с. 142–151].

Досвід розвинених країн свідчить, що в області утворення вертикально інтегрованих компаній існують системні закономірності розвитку:

- всі галузі та сектори економіки консолідується та розвиваються за схожим сценарієм;
- активність у сфері злиття та поглинань піддається прогнозуванню;
- крива консолідації виступає інструментом підвищення ефективності стратегії та підвищення ефективності компаній в ході злиття;
- кожному економічній подію в довготерміновій перспективі та на поточному етапі варто оцінювати через призму впливу на криву консолідації;
- позиціонування компанії на кривій консолідації виступає критерієм оптимізації бізнесу.

Процес формування вертикально-інтегрованих компаній в Україні мав чітко виражений хаотичний характер, за якого сектори економіки не завжди відповідали критеріям еволюції інтеграційних об'єднань. Водночас, економічна стагнація та криза, що за нею наступила, разом з падінням попиту на внутрішньому ринку визначають приналежність вертикально інтегрованих компаній до національних суб'єктів господарювання виключно за ознакою територіального розташування. Прив'язаність такого роду компаній до зарубіжних цільових ринків дає підстави вважати, що інтеграційні закономірності детермінують з тенденціями експортних ринків та світової економіки. Очевидно, що мотивом утворення експортно-орієнтованих вертикально-інтегрованих компаній виступає саме підвищення ефектів від присутності на зарубіжних ринках, незважаючи на належність до національних компаній.

Переваги та недоліки вертикальної інтеграції

Переваги		Недоліки	
Економія на витратах	Економія за рахунок масштабів комбінованих операцій; економія на внутрішньому контролі та координуванні за рахунок розташування інтегрованих одиниць; економія на інформації; економія на ринкових операціях; економія завдяки сталим відносинам; економія за рахунок вертикальної інтеграції	Витрати на подолання бар'єрів мобільності	Витрати пов'язані з отриманням доступу до каналів розподілу і наявністю товарної диференціації між підрозділами інтегрованої структури
		Витрати на збільшення важелів управління	Створення вертикально інтегрованої структури збільшує загальну суму постійних витрат
Створення передумов технологічного прориву	Спільна участь у науково-дослідницьких розробках зменшує технологічний ризик	Витрати через послаблення гнучкості до міни партнерів	Успіх виробничого підрозділу залежить від здатності внутрішнього постачальника чи покупця вести успішну конкурентну боротьбу
Формування попиту і пропозиції за низького сукупного попиту	Інтеграція господарюючих суб'єктів пом'якшує вплив несприятливої кон'юнктури	Витрати на формування вхідних бар'єрів	Інтеграційні процеси зміцнюють спеціалізацію активів створюючи загальні вхідні бар'єри
Врівноваження впливу контрагентів	Урівноваження ринкового впливу партнерів дозволяє господарюючому суб'єкту діяти більш ефективно незалежно від дій зовнішніх постачальників чи покупців	Вимоги віддачі інвестованого капіталу	Через необхідність фінансування поточної діяльності втрачається можливість інвестувати капітал на інші потреби
Здатність диференціювання від інших компаній	Посилення здатності диференціювати себе від інших	Втрата доступу до постачальників і споживачів, ноу-хау	Незалежні постачальники роблять дослідження або володіють ноу-хау
Забезпечення вхідних бар'єрів і бар'єрів мобільності	Створення переваг розглядається як створення вхідних бар'єрів	Необхідність підтримання рівноваги виробництва	Уникнення проблем надлишкового попиту або надлишкового виробництва
Входження у прибутковий бізнес	Структура виробництва забезпечує вищу за альтернативну вартість капіталу	Втрата стимулів вищих підрозділів	В інтегрованій структурі операції купівлі-продажу відбуваються через примусове партнерство
Захист від втрати доступу до постачальників чи споживачів	Інтеграція конкурентів обмежує доступ до джерел постачання або вигідних покупців	Різні вимоги до управління різних підрозділів інтегрованої структури	Сфери бізнесу відрізняються структурою, технологією та характером управління

Модель розвитку експортно-орієнтованих вертикально-інтегрованих структур сформувалась в нових індустріальних країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону. Поряд з явними вигодами експортної орієнтації для національних виробників у період кризи господарського механізму національної економіки, слід мати на увазі проблему критичної залежності від кон'юнктури зарубіжних ринків. Зокрема в Україні проявами такого роду залежності є вразливість перед світовими фінансовими кризами 1998 та 2008 р.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Закономірності розвитку вертикально-інтегрованих компаній в Україні визначені рядом чинників системного характеру, що в першу чергу притаманні трансформації господарського механізму, приватизаційним процесам, первинному накопиченню капіталу, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та господарського механізму, і загостренню конкуренції на цільових зарубіжних ринках та національних ринках сировинних ресурсів.

Вертикально інтегровані компанії мають ряд системних переваг та недоліків, врахування яких забезпечує досягнення комерційних ефектів та можливість уникнути проблем чутливості до кон'юнктури цільових зарубіжних ринків.

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі оцінки ефектів реалізації інтеграційних проектів в промисловості України, їх залежність від експортно-імпортних операцій, нормативно-правового регулювання.

Література

1. Динз Грейм. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
2. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
3. Пасхавер О.Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / Пасхавер О.Й., Верховодова Л.Т., Агеева К.М. – К. : Дух і літера, 2007. – 130 с.
4. Пасхавер О.Й. Формування великого приватного капіталу в Україні / Пасхавер О.Й., Верховодова Л.Т., Суплін Л.З. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.
5. Фостер С. Искусство слияний и поглощений / С. Фостер ; [пер. с англ., 2-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 958 с.
6. Патрик А.Г. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А.Г. Патрик ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 741 с.

Надійшла 02.09.2011

УДК 12

М. І. БОНДАРЕНКО, Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ, В. В. МЕЛЬНИК
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статті проаналізовано рівень інноваційної активності українських підприємств, чинники інноваційного потенціалу як рушійних сил економічного зростання. Обґрунтовано роль нових ідей і продуктів, нових технологій та організаційних рішень у виведенні підприємств з кризи.

The paper analyzes the level of innovation activity of Ukrainian enterprises, innovation potential factors as driving forces of economic growth. Substantiates the role of new ideas and products, new technologies and organizational decisions in bringing companies to the crisis.

Ключові слова: інновація, підприємство, конкурентоспроможність, інвестиції, фінанси, криза.

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах високої конкуренції, відповідність внутрішнього середовища підприємства вимогам ринку, є найважливішим чинником успішної діяльності та викликає необхідність її постійної трансформації. Головною рушійною силою економічного зростання сьогодні є інновації, що впроваджуються як на виробництві, так і в експлуатації та споживанні. Світова практика показує, що розробка і впровадження нововведень – це не тільки шлях до підвищення конкурентоспроможності підприємства, а й серйозний стимул економічного розвитку країни. Саме тому особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств і, зокрема, інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризує рівень ефективності управління підприємством у реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Аналіз основних досліджень. Основу роботи склали наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців у галузі інноваційної діяльності підприємства, інноваційного менеджменту, конкуренції та конкурентоспроможності підприємства: О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков, А.Є. Воронкова, А.В. Гриньов, А.П. Гречан, С.М. Ілляшенко, О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Н.І. Чухрай, Н. Краснокутської, О. Кузьміна, С. Ягудіна, Р. Акоффа, Л. Водачека та О. Водачкової, П. Друкера, Р. Фостера, Й. Шумпетера.

Мета дослідження полягає у розкритті необхідності активізації інноваційної діяльності в сучасних кризових умовах, адже щоб економічно вижити в період кризи потрібно бути успішним, тобто мати конкурентоспроможну продукцію. Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги нової економіки, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Існують різні підходи до тлумачення поняття інноваційний потенціал. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші на можливості їх використання. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто визначають інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадрову, інформаційно-