

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Визначено сутність, види, переваги та недоліки вертикальної інтеграції. Досліджено формування економічних відносин між учасниками вертикально інтегрованих структур та забезпечення їх рівновигідності.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, вертикально інтегровані структури, вигода, трансакційні витрати, економічні відносини, система довгострокових контрактів.

Abstract

The essence, types, advantages and disadvantages of vertical integration are determined. Formation of economic relations between the participants of vertically integrated structures and providing them the same benefits is researched.

Keywords: vertical integration, vertically integrated structures, benefits, transaction costs, economic relations, system of long-term contracts.

Вступ

Характерною тенденцією для України на сучасному етапі є формування інтеграційних об'єднань в усіх галузях економіки [1-3] та аграрному секторі зокрема [4-8]. При цьому якщо горизонтальна інтеграція спрямована на отримання економії при збільшенні масштабів виробництва, посилення конкурентної позиції, а також може свідчити про монопольні прагнення її учасників, то вертикальна інтеграція дає змогу охопити всі етапи формування ланцюга доданої вартості продукції, забезпечити при цьому безперервність технологічного процесу, наскрізний контроль за якістю продукції, зниження виробничих і трансакційних витрат та ризиків, досягнення конкурентних переваг і стійких темпів економічного зростання. Метою дослідження є визначення особливостей функціонування вертикально інтегрованих структур.

Результати дослідження

Основний зміст вертикальної інтеграції полягає у поєднанні різних стадій єдиного виробничо-збутового ланцюга в межах однієї фірми або інтегрованого формування [9]. При цьому відбувається розширення контролю над суміжними ланками технологічного циклу, поглиблення зв'язків підприємства з постачальниками та споживачами.

В залежності від напрямку інтеграції вертикальні об'єднання А. Ігнатюк [1] поділяє на інтеграцію "вперед", або пряму інтеграцію, що передбачає поєднання виробництва та збуту, та інтеграцію "назад", або зворотню інтеграцію, коли об'єднуються виробництво із попередніми стадіями технологічного ланцюга.

Серед основних переваг вертикальної інтеграції можна виділити підвищення ефективності виробництва завдяки оптимізації технологічної складової; забезпечення стабільності поставок і збуту продукції, зменшення залежності від постачальників і збутових структур; посилення конкурентної позиції, іміджу та репутації як вертикально інтегрованої структури в цілому, так і її окремих учасників; зниження трансакційних витрат при укладанні угод між учасниками вертикально інтегрованої структури; можливість зниження ціни на кінцевий продукт; синергетичний ефект; раціональне використання відходів промисловості. До недоліків вертикальної інтеграції відносимо зростання витрат на управління та контроль; можливість зниження мотивації окремих підрозділів; зменшення робочих місць у результаті підвищення технологічної оснащеності; втрата самостійності учасників вертикально інтегрованої структури.

Ключовим мотивом до вертикальної інтеграції в агросфері є неможливість ефективного вільного ринкового обміну в стратегічній перспективі, що обумовлено його ризикованістю та ненадійністю,

низькою якістю продукції, високою специфічністю активів сільськогосподарських та переробних підприємств, високою частотою трансакцій в окремих продовольчих галузевих ланцюгах. В даному випадку, основним критерієм прийняття рішення щодо застосування вертикальної інтеграції є перевищення вигід від застосування стратегії вертикальної інтеграції над вигодами від вільного ринкового обміну. При цьому, визначення даних вигід в багатьох випадках є проблематичним внаслідок асиметрії інформації між ланками, що інтегруються, та потребує додаткових інституціональних конструкцій для її подолання.

Фактично, вертикальна інтеграція є однією із стратегій підвищення конкурентних позицій підприємства за рахунок економії трансакційних витрат на ринках продукції певної ланки продуктового ланцюга. В даному ракурсі вертикальна інтеграція може відбуватися лише у двох випадках: для освоєння нових сегментів ринку або ж для оптимізації та підвищення прибутку в умовах «тісного» ринку. В обох випадках вертикальні інтеграційні процеси є наслідком конкурентної боротьби (існування декількох продавців на ринку) або ж забезпечення домінування (монопольного становища) [4].

Результатом вертикальної інтеграції є створення вертикально інтегрованих структур як у формі вертикально інтегрованих компаній, так і у формі контрактної співпраці між підприємствами, компаніями та установами з метою отримання ефекту синергії. Так, Зіновчук В. В., Рудь В. В. виділяють наступні форми інтегрованих об'єднань: інтегровані структури, створенні шляхом укладання договорів про співпрацю (контрактна форма); інтегровані структури, створенні шляхом виділення структурних підрозділів (кластерна форма); інтегровані структури, створенні шляхом поглинання (холдингова форма); інтегровані структури, створенні шляхом злиття (корпоративна форма) [6]. Куц Л. Л. [10] розрізняє повну вертикальну інтеграцію (розширення виробництва і реалізації товарів за рахунок внутрішніх джерел компанії, злиття або повне поглинання) та квазіінтеграцію (стратегічні союзи (альянси), довгострокові контракти, спільні підприємства, ліцензії на право використання технологій, володіння активами на різних стадіях технологічного ланцюга, керівництво якими здійснюють зовнішні постачальники, перехресне володіння акціями, франчайзинг). Контрактні відносини, які будуються на більш-менш тривалій основі, В. Андрійчук пропонує називати вертикальною координацією [7].

В основі вибору та ефективного функціонування тієї чи іншої форми вертикально інтегрованої структури має лежати забезпечення належних економічних взаємовідносин між усіма учасниками ланцюга «виробництво – переробка – реалізація готової продукції». Основним принципом таких взаємовідносин має бути рівновигідність співробітництва всіх учасників [8].

Врахування потребує фактор різної оборотності вкладеного капіталу як сільськогосподарського, переробного, так і торговельного підприємства. Очевидно, що інвестувати м'ясо- або молокопереробне підприємство в галузі тваринництва задля власного забезпечення сировиною є надзвичайно дорогим, високоризиковим (термін окупності понад 5 років) та відволікає значну частину ресурсів, які б можна було б використати у конкурентній боротьбі на ринку продукції переробки. В даному випадку, доцільними були б процедури формування довгострокових контрактів, що є порівняно дешевою процедурою забезпечення трансакцій [4].

Слід відмітити, що система довгострокових контрактів набула значного поширення в сфері АПК як доступний варіант налагодження співробітництва між учасниками виробничо-збутового процесу. Так за умов високої матеріаломісткості продукції м'ясопереробного підприємства (витрати на м'ясну сировину у собівартості ковбасних виробів складають 75–78 %, у собівартості яловичини та свинини – 85 %) укладення договорів про поставку сировини на довгостроковий період сприятиме отриманню м'ясокомбінатом конкурентної переваги над іншими виробниками. Слід відмітити, що така вертикальна інтеграція вигідна всім учасникам процесу, адже забезпечує стабільне постачання якісної сировини на м'ясокомбінат та стабільний попит на тваринницьку продукцію сільгоспвиробників, сприяє ритмічності виробництва та більш повному використанню виробничих потужностей сільськогосподарських і переробних підприємств.

Між тим, розрахунок рівня рентабельності авансованого капіталу на прикладі м'ясопродуктового підкомплексу засвідчує значну диспропорцію у міжгалузевому розподілі прибутку: торговельні мережі отримують в 3 рази більше прибутку на авансований капітал, ніж сільськогосподарські підприємства, в 2 рази більше, ніж фірмові магазини м'ясопереробного підприємства.

За таких умов система економічних відносин, побудована здебільшого на довгострокових контрактах між учасниками вертикально інтегрованої системи, потребує подальшого вдосконалення,

зокрема в напрямі підвищення ефективності діяльності окремих її учасників та подолання непропорційності розподілу прибутку.

Висновки

Таким чином, при прийнятті рішення щодо застосування вертикальної інтеграції слід виходити з порівняння вигід від застосування стратегії вертикальної інтеграції з вигодами від вільного ринкового обміну. Результатом вертикальної інтеграції є створення вертикально інтегрованих структур як у формі вертикально інтегрованих компаній, так і у формі контрактної співпраці між підприємствами, компаніями та установами з метою отримання ефекту синергії. При цьому система довгострокових контрактів зазвичай є більш доступним варіантом налагодження співробітництва між учасниками виробничо-збутового процесу. Разом з тим система економічних відносин між учасниками вертикально інтегрованої системи потребує подальшого вдосконалення, зокрема в напрямі подолання непропорційності розподілу прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ігнатюк А. І. Вертикально інтегровані структури на галузевих ринках України / А. І. Ігнатюк // Вісник Київського університету. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 109. – С. 19–23.
2. Шварц І. В. Логістична інтеграція як елемент антикризового управління машинобудівними підприємствами / І. В. Шварц, О. В. Безсмертна // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, 2011. – № 47. – С. 305-312.
3. Несен Л. М. Організаційно-фінансове забезпечення інноваційного розвитку будівництва / Л. М. Несен // Організаційно-правові аспекти та економічна безпека сучасного підприємництва: Матеріали IV регіональної науково-практичної конференції (Друга частина). – Вінниця: ВНТУ, 2007. – С. 70-73.
4. Шукалович В. Ф. До питання формування вертикальної інтеграції в агробізнесі / В. Ф. Шукалович, В. М. Трокоз // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 2, т. 2. – С. 212–220.
5. Безсмертна О. В. Інтеграційний підхід до управління ефективністю економічних взаємовідносин підприємств молокопродуктового підкомплексу АПК / О. В. Безсмертна, Н. М. Тарасюк // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія "Економічні науки". – 2013. – № 2(77). – С. 3–10.
6. Зіновчук В. В. Кластеризація підприємств м'ясопереробної галузі / В. В. Зіновчук, В. В. Рудь // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 258–264.
7. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – №6. – С. 40–54.
8. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Мазуренко; за наук. ред. П.Т. Саблука. – К., 2004. – 198 с.
9. Harrigan K. Vertical Integration and Corporate Strategy / Harrigan K. // Academy of Management Journal. - 1985. - vol. 28. - no. 2. - Pp. 397-425.
10. Куц Л. Л. Форми і ступені вертикальної інтеграції підприємств / Л. Л. Куц // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 42–46.

Тетяна Миколаївна Білоконь — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підготовки менеджерів, Вінницький національний технічний університет, e-mail: tm.bilokon@gmail.com

Tetiana M. Bilokon — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Chair of Managers Training, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia