

Л.М. Ганущак-Єфіменко

ИНТЕГРАЦИЯ АКТИВОВ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інтеграційних процесів підприємств, проаналізовано міжнародний досвід інтеграційних процесів підприємств і визначено основні спонукальні мотиви для інтеграції активів підприємств.

Ключові слова: інтеграційний процес, вертикальна інтеграція, консолідація активів, транзакційні витрати.

Літ. 11.

Л.М. Ганущак-Ефименко

ИНТЕГРАЦИЯ АКТИВОВ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье изложены результаты исследований в сфере развития интеграционных процессов предприятий, проанализирован международный опыт интеграционных процессов предприятий и определены основные побудительные мотивы для интеграции активов предприятий.

Ключевые слова: интеграционный процесс, вертикальная интеграция, консолидация активов, транзакционные расходы.

L.M. Ganushchak-Yefimenko

ASSETS INTEGRATION IN REALIZATION OF VERTICAL INTEGRATIONAL PROCESSES AT ENTERPRISES

The article presents the results of the research in the field of development of the integrational processes at enterprises and analyzes the international experience of integrational processes at enterprises, also defining the key incentive reasons for assets integration for enterprises.

Keywords: integrational process; vertical integration; assets consolidation; transaction costs.

Постановка проблеми. Купівля компанії на ринку – це придбання активів у вигляді готової фірми. Проте такі угоди, що відбуваються, призводять передусім до зміни власника або встановлення контролю над власністю. Інтегрувати активи таким чином, щоб встановити контроль над власністю, – питання надзвичайно актуальне, але це не означає, що інтеграційний процес завершився на стадії придбання. Після зміцнення контролю над придбаною власністю постає необхідність її органічного використання або перетворення двох компаній у єдину організаційну структуру, яка відповідатиме загальним рисам активної фірми на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Інтеграційні процеси посилюються з появою активних фірм, що мають ринкову владу. Якщо на ринку підприємств відбувається консолідація активів, то це означає, що йде процес їх інтеграції.

У межах фірми інтеграційний процес може здійснюватися двома шляхами. Перший шлях передбачає розширення виробництва і реалізацію товарів за рахунок внутрішніх джерел компанії. Цей процес призводить до появи нової

стадії виробництва, тобто появи інших етапів виготовлення виробів, які раніше отримувалися з ринку. Така інтеграція, як відомо, отримала назву природної, оскільки об'єднуються ключові технологічні стадії виробництва. Тут зберігається, певною мірою, колишня організація виробництва, колишній контроль над власністю і над поведінкою підрозділів, а також повільно розширюється сфера внутрішньофірмових стосунків. Другий шлях передбачає розширення бізнесу за рахунок придбання активів інших компаній або протікає у формі класичної інтеграції.

Невирішені частини проблеми. В умовах зростаючої динамічності зовнішнього середовища існує ймовірність ризику успішної реалізації інтеграційних змін для підприємств. Тому необхідне визначення основних мотивів, які спонукають активні фірми до встановлення контролю над поведінкою і власністю інших фірм всупереч діючому ринковому механізму перерозподілу ресурсів [7, 56].

Метою дослідження є узагальнення й розвиток методичних основ інтеграції активів підприємств, обґрунтування стимулів, положень і практичних засад розвитку інтеграційних процесів вітчизняних підприємств на ринку.

Основні результати дослідження. Розглянемо основні мотиви, які спонукають активні фірми до встановлення контролю над поведінкою і власністю інших фірм усупереч діючому ринковому механізму перерозподілу ресурсів. Одним із найважливіших стимулів до інтеграції є економія на транзакційних витратах, пов'язаних із підготовкою й укладенням контракту. Це пряма економія, оскільки в інтегрованій структурі знижуються витрати, пов'язані з веденням переговорів і підготовкою контрактів. За відсутності інтеграції активів є немінучими торги щодо ціни й об'ємів продажів напівфабрикатів або сировини. Це відбувається тоді, коли на попередній і наступній стадії виробництва функціонують компанії, кожна з яких усвідомлює, що від результатів торгів залежать прибутки кожної з них. Інтеграція сприяє подоланню таких конфліктів, що на практиці дозволяє мінімізувати цей різновид транзакційних витрат.

Інтеграція активів сприяє поліпшенню інформаційного обміну між сторонами. Це пов'язано передусім із тим, що інтегровані фірми можуть отримати вигоду від об'єднання за рахунок спільного пошуку необхідної інформації про ціни і якість виробів. Крім того, інтеграція призводить до подолання так званої неповноти контрактів. Дійсно, при укладенні контракту представники компаній прагнуть обумовити всі аспекти співпраці і знайти такі формулювання, які забезпечать незмінність прийнятих умов. Але умови продажу продукту і попит можуть змінюватися під дією ринкового механізму. Отже, довгостроковий контракт не може передбачити всі можливі альтернативи, навіть якщо контракт буде повним.

Із зростанням обсягу випуску продукції постачальники не завжди виконують умови контрактів однаково старанно. В умовах конкурентної боротьби фірми-постачальники в гонитві за кращою альтернативою порушують умови вже укладеного контракту. Тому спонукальним мотивом, що підштовхує фірму до вертикальної інтеграції, є її прагнення понизити транзакційні витрати, пов'язані з підготовкою контракту і його виконанням. Економія на транзакційних витратах цього виду хоча і значна, але не є головним стимулом до об'єд-

нання. Говорячи про скорочення витрат на забезпечення укладених угод, варто зауважити, що в наявності очевидний вигравш, хоча і не дуже значний.

Гігантський вигравш від інтеграції активів з'являється після усунення невизначеності в постачальника, адже постачальник сировини в процесі інтеграції має можливість перекласти свої ризики на фірму, яка випускає кінцеву продукцію, стимулюючи процеси зниження власних витрат.

У цій сфері вигравш від інтеграції значніший, ніж у першому випадку, оскільки, по-перше, зменшується невизначеність попиту на проміжну продукцію і створюються стимули для зниження витрат на сировину і напівфабрикати; по-друге, виробництво забезпечується сировиною і напівфабрикатами, що дозволяє уникнути дефіциту активів у вигляді нестачі комплектуючих запчастин, по-третє, знижується міра асиметричної інформації про якість напівфабрикату, по-четверте, активізується використання спеціалізованих активів.

Другим істотним стимулом до інтеграції активів є можливість компаній, що належать ринку недосконалої конкуренції, реалізувати всю ринкову владу. Це можливо за рахунок усунення так званого ефекту подвійної маржиналізації або подвійної надбавки, в результаті якої вертикально інтегрована піраміда виробників може понизити проміжні витрати і збільшити прибуток.

На недосконалих ринках олігополія встановлює ціну, вищу за свої граничні витрати. Якщо виробництво товару проходить через низку стадій ринку недосконалої конкуренції, на кожній з яких знаходиться незалежна монополія або олігополія, то витрати для кожної наступної фірми включатимуть надбавку попередньої компанії. Проте якщо всі ці компанії об'єднуються, то надбавки зникають, що й дає ефект зниження витрат [6].

У результаті інтеграції активів у межах єдиного технологічного комплексу можна налагодити ефективний інформаційний обмін між виробничими ланками компанії, що дозволяє ефективно управляти виробництвом продукту на всіх стадіях його створення. У свою чергу, це призведе до поліпшення руху матеріальних потоків на різних етапах технологічного ланцюжка, організації ритмічного виробництва, що дає змогу усувати небажані простой, мінімізувати витрати на закупівлю й зберігання проміжних запасів [3, 13].

Принципово нове рішення цієї проблеми можливе в межах інтеграції виробничих процесів. Показовим прикладом є система руху матеріальних потоків «точно в строк». В основу роботи покладений принцип виготовлення деталей і комплектуючих на одній стадії, в тій кількості і на той час, коли це потрібно для продовження виробництва на наступному етапі. Управляти таким процесом досить складно з єдиного центру, для цього використовуються картки «канбан», на яких фіксується, скільки виробів було передано з попередньої стадії і скільки тепер повинно бути їх вироблено знову для заповнення вилученої кількості. В результаті знижується рівень проміжних запасів деталей і комплектуючих, а це призводить до зниження витрат на управління запасами. За рахунок того, що на кожному етапі здійснюється автономний контроль якості, виключається імовірність появи браку, а також скорочується термін тривалості кожної операції. Зниження витрат забезпечує для компанії конкурентну перевагу на ринку, що примушує конкурентів також здійснювати інвестиції в створення єдиного технологічного ланцюжка.

Створення ефективної системи інформації використовується в складних вертикально інтегрованих комплексах, наприклад, в електроенергетиці країн ближнього зарубіжжя, система управління яких є однією з найкращих у світі. За рахунок підтримки постійного зв'язку від диспетчерського центру до локального керівника на електростанціях встановлюється узгоджена взаємодія в складній ієрархічній системі, що сприяє економії ресурсів й усуненню збоїв у подачі енергії.

Одним із найважливіших стимулів до інтеграції активів виступає можливість великої компанії організувати ефективну цінову дискримінацію. На практиці досягнення успіху цінової дискримінації вимагає від компанії розробки певних методів взаємин зі своїми споживачами, одним з яких є вертикальна інтеграція або вертикальний контроль.

Істотним мотивом до інтеграції активів може слугувати можливість компанії диверсифікувати виробництво, оскільки створювані в проміжному виробництві комплектуючі і деталі можуть використовуватися і в інших виробках. Одна з останніх тенденцій у сфері виробництва полягає в прагненні до виробництва максимально різноманітних товарів на базі максимально однотипних комплектуючих. Диверсифікація як інвестиційна стратегія спрямована на зменшення ризику і на зростання фірми.

Висновки. У межах вертикальної інтегрованої компанії може знижуватися моральний збиток споживача через те, що велика компанія-монополіст часто реалізує свою продукцію за допомогою роздрібних торговців, які є доскональними конкурентами. Останні встановлюють ціни на рівні своїх граничних витрат на реалізацію продукту і прагнуть надавати додаткові послуги з реалізації (інформування споживача про якість, доставка, реклама, сервіс). У цьому випадку виробник може встановити для продавця ціну, яка перевищує граничні витрати останнього, щоб стимулювати роздрібногo торгівця робити витрати на рекламу, покращувати обслуговування та інформування споживача про якість товару.

Прагнення до економії фінансових ресурсів підприємства також можуть розглядати як мотив для інтеграції активів, оскільки з'являється можливість ефективного фінансового управління. По-перше, це дасть змогу понизити деякі податкові відрахування, що може бути досягнуто, наприклад, за рахунок того, що зникає база оподаткування для податку з обороту. Оскільки цей податок стягується при кожній угоді, то на кінцевій стадії виробництва база податку утримує вже сплачені податки на попередніх стадіях. При вертикальній інтеграції скорочується число угод і знижуються витрати на цей податок. По-друге, в результаті перерозподілу прибутку між структурними підрозділами вертикально інтегрованої структури з'являється можливість понизити базу оподаткування з податку на прибуток. По-третє, у межах технологічного ланцюжка в компанії не виникає дебіторська й кредиторська заборгованість між підприємствами на різних стадіях виробництва, тому немає необхідності інвестування фінансових ресурсів у закупівлю додаткових ресурсів, оскільки засоби знаходяться у зв'язаному стані менш тривалий час.

1. *Іванов Ю.В.* Слияния, поглощения и разделения компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.

2. *Косачев Ю.В.* Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур. – М.: Логос, 2004. – 248 с.
3. *Мингалева Ж., Ткачева С.* Кластеры и формирование структуры региона // МЭиМО.– 2000.– №5. – С. 49–53.
4. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 580 с.
5. *Портер М.Е.* Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
6. Посібник з кластерного розвитку // www.sme.ukraine-inform.org.ua.
7. *Третьяк В.П.* Кластеры підприємств. – М.: Август-Борг, 2006. – 132 с.
8. *Цихан Т.В.* Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления.– 2003.– №5. – С. 74–81.
9. *Dodgson, M., Rothwell, R., eds.* (2001). Handbook of Industrial Innovation. Edward Elgar Publishing, Incorporated.
10. *Freeman, H.* (1974). The Economics of Industrial Innovation. Hammond Sworth, Penguin.
11. *Porter, M.E.* (1998). Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, November–December: 77–90.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2011.