

МОТИВИ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У діяльності вітчизняних підприємств все частіше використовуються такі моделі ведення бізнесу, які дають змогу підвищувати конкурентоспроможність даного підприємства, зменшувати витрати на виробництво та реалізацію кінцевої продукції, реалізовувати інноваційні проекти тощо. За останні роки становлення товарних ринків українські підприємства все частіше обирають стратегію вертикальної інтеграції. Зарубіжні вчені визначають вертикальну інтеграцію як спосіб збільшення доданої вартості при створенні товару та просуванні його до кінцевого споживача вздовж ланцюга поставок.

Практика орієнтації на вертикальну інтеграцію в бізнесі не є новою для українських підприємств. Країни з перехідною економікою взагалі, та Україна зокрема, розпочали свій рух у напрямку ринкової економіки із важким тягарем вертикального та горизонтального домінування. Глибока вертикальна інтеграція економіки в пострадянський простір, яка до тепер притаманна для української економіки, проявляється через внутрішню та зовнішню залежність багатьох промислових підприємств від партнерів з пострадянських країн.

За останні роки на вітчизняному ринку все активніше з'являються нові вертикальні об'єднання, насамперед в експорто-орієнтованих сировинних галузях. У доповіді детально проаналізовано та обґрунтовано мотиви, які спонукають українські підприємства до створення вертикально інтегрованих структур.

1. Вертикальна інтеграція як захист від складного ринкового середовища

Остання світова фінансова криза спричинила глибоку українську кризу, яка зумовлена окрім зовнішніх чинників серйозними внутрішніми причинами, що виходять далеко за межі фінансових проблем і проявляється сьогодні у вигляді економічного спаду національного виробництва, зростання безробіття, зниження платоспроможності та рівня життя широких верств населення, банкрутства промислових підприємств. Об'єднання підприємств споріднених галузей дає змогу знижувати трансакційні витрати, які залежать від специфічності ресурсів, що залучаються до трансакції, повторюваності відносин, ступеню невизначеності. Чим більш специфічною, повторюваною та невизначеною є угода, тим вище трансакційні витрати, тим більше переваг має вертикальна інтеграція, що посилюється статичністю ринку, неповнотою контракту, необхідністю обробки інформації та інституційної адаптації.

Серед нових вертикальних об'єднань в Україні, успішний досвід яких потребує більш глибокого вивчення, є Донбаська паливно-енергетична компанія (ДТЕК). ДТЕК – найбільша приватна вертикально-інтегрована енергетична компанія України. Підприємства ДТЕК формують виробничий ланцюг від видобутку і збагачення вугілля до генерації й постачання електроенергії.

2. Вертикальна інтеграція як вимушений процес і рудимент колишньої радянської кооперації

Однією з принципових особливостей вітчизняної економіки є глибока інтегрованість економіки України в економічний пострадянський простір (насамперед Росії). Це пояснюється посиленою виробничо-економічною кооперацією постсоціалістичних країн, яка існувала ще з часів СРСР. Розпад Радянського Союзу призвів до розриву значної частин цих зв'язків, що за розрахунками зарубіжних експертів призвело до 2-кратного занепаду промисловості загалом, і 4-кратного – машинобудування зокрема. Глибока спеціалізація машинобудівної промисловості СРСР привела до істотної залежності вітчизняних машинобудівних підприємств від діяльності російських постачальників та покупців. Прикладом може служити закупівля науково-виробничим приватним підприємством „Спаринг-Віст Центр” лічильника Гейгера-Мюллера як комплектуючу складову приладів радіаційного контролю торгової марки „ЕКОТЕСТ” у російського постачальника, який з огляду на своє монополістичне становище на теренах країн колишнього Радянського Союзу диктує замовникам свої умови та істотно впливає на

рентабельність підприємства „Спаринг-Віст Центр”. Це непоодиноким приклад вертикальної залежності, кабальні умови якої змушує українських виробників шукати нові джерела постачання важливих комплектуючих та матеріалів.

3. Вертикальна інтеграція як форма ефективного впровадження інновацій

Поєднання активів створює більше можливостей для реалізації інноваційних проектів, а також розподіляє між партнерами ризик та складнощі виробництва і просування нового товару на ринок. Як приклад успішної реалізації інновацій у вертикальних об'єднаннях можна навести холдинг ТКС, який перший у Західній Україні почав використовувати каркасно-монолітну технологію будівництва. Холдинг є лідером у впровадженні новітніх технологій у сферах будівництва і девелопменту, метою яких є оптимізація усіх пов'язаних із цим процесів [2, с. 21].

4. Вертикальна інтеграція як феномен вітчизняного ринку

Особливого розвитку в Україні отримала вертикальна інтеграція через перехресне володіння акціями. Одним із показників цього феномену є виникнення нових великих компаній із вертикально пов'язаними сферами діяльності. На даний момент ці компанії займають приблизно 25 відсотків позицій у рейтингу топ-100 стосовно їх доходів та обсягів експорту. Ці посередницькі компанії, зазвичай, торгують продукцією підприємств, у яких вони підтримують структури перехресного володіння акціями. Широке розповсюдження перехресного володіння акціями в Україні пов'язане із низьким рівнем захисту прав акціонерів, що володіють неконтрольними пакетами акцій; недорозвиненістю фінансової системи, що обмежує можливості повного викупу; можливістю для ухилення та уникнення оподаткування, які забезпечуються таким типом комерційної організації.

5. Вертикальна інтеграція як форма виходу на зарубіжні ринки

Враховуючи потужну конкуренцію на світовому ринку авіатехніки, представники вітчизняного авіапрому усвідомлюють, що самостійно без зарубіжного партнера український виробник конкурентоспроможного літака вийти на ринок Європи немає змоги. Виробництво залежить від російського партнера і без нього вийти на міжнародний ринок не вдасться. Тому на сьогодні контракти підписує російський посередник - російська лізингова компанія «Іллюшин Фінанс Ко» (ВАТ ІФК). На 50-му, ювілейному аерокосмічному салоні в Ле Бурже у червні 2013 року взяло участь понад двох тисяч компаній з 44 країн, що продемонстрували більше 140 літаків і вертольотів. У льотній програмі взяло участь близько 40 повітряних суден цивільного і військового призначення. Іноземних фахівців зацікавив розвиток програм Ан-72 і Ан-74, пасажирських літаків Ан-140 і Ан-148, Ан-158 і Ан-178, транспортника Ан-70, а також унікальних розробок Ан-124 "Руслан" і Ан-225 "Мрія". Протягом чотирьох днів авіасалону відбулися переговори з турецькими, французькими, аргентинськими, російськими, австралійськими, американськими, ірландськими партнерами та іншими міжнародними компаніями [3]. І хоча місце і дата укладення контракту з конкретизацією майбутніх клієнтів ще не відомі, для розвитку авіапрому важливо знайти партнера для вертикальної інтеграції задля виходу на зарубіжні ринки. ДП "Антонов" вже розглядає плани на майбутнє: українські виробники ведуть активні переговори про участь у міжнародних виставках в Дубаї і Фарнборо.

Як свідчить досвід, вертикальна інтеграція суттєво впливає на ефективність діяльності підприємства та конкуренцію на ринку. Як процес, спрямований на встановлення ексклюзивного типу стосунків між виробником та його постачальником, вертикальна інтеграція, з одного боку, надає підприємству ряд переваг перед конкурентами, з іншого - може мати негативні наслідки для економічної конкуренції. Тому головна суперечність інтеграційних процесів може бути вирішена шляхом узгодження процесу вертикальної інтеграції із стратегічними завданнями економічної політики країни.

1. Акулова І., Щербань О. Стимулювання вертикальної інтеграції в Україні//http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group. 2. Ігнатюк А. Вертикально інтегровані структури на галузевих ринках України/А. Ігнатюк//Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. - Київ: КНУ, 2009, с.19-23. 3. Суцєнко Р. Україна в Ле Бурже: полет нормальний // Інтернет-ресурс: http://vpk.name/news/91805_ukraina_v_le_burzhe_polet_normalnyii.html.