

ІНТЕГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА У ПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Аль-Шаргі Фахд

Розглянуто питання розвитку вертикальної інтеграції на промислових підприємствах, визначено переваги та недоліки інтеграційних процесів в умовах ринкової конкуренції. Розглянуто неокласична теорія інтеграції виробництва, виявлено недоліки інтеграції на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Постановка проблеми. Інтеграційна політика стала характерною рисою організаційного розвитку бізнесу початку ХХІ століття. На сучасному етапі процеси інтеграції досить активізувались. Це пов'язано, перш за все трансформаційними перетвореннями в економіці України. Економічна інтеграція є формою інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік, основними ознаками якої є взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів; структурні зміни в економіці країн-учасниць; необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів.

Особливої уваги потребує інтеграційна політика у промисловому виробництві України, яка впливає на відносини між економічними суб'єктами, стан національного споживчого ринку, вирішення економічних проблем суспільства.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми інтеграційної політики на підприємствах ставили і вирішували наступні науковці: Дорошук Г. [1], Захарченко В. та Меркулов М. [2], Мазур І. та Шапіро В. [3], Шапошніков К. [1] та ін. Але на сьогодні ще недостатньо чітко визначені методологічні характеристики цього питання. У вказаних роботах інтеграційна політика на підприємствах не пов'язується з процесами реструктуризації та реорганізації підприємств, що, з точки зору автора, в умовах трансформаційної економіки є обов'язковим елементом.

Мета статті полягає у подальшому дослідженні інтеграційних процесів на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна інтеграція відбувається як на рівні національних економік, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. При цьому слід зазначити, що інтеграційний підхід до стратегічного менеджменту націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків трьох сторін феномену інтеграції: між підсистемами і компонентами стратегічного менеджменту; між стадіями життєвого циклу об'єкта управління; між рівнями управління по вертикалі; між суб'єктами управління по горизонталі [3].

Основні цілі і задачі компаній, які інтегруються в корпорації, полягають у наступному:

- підвищення фінансової стійкості в рамках інтегрованого комплексу;
- забезпечення мобільності та динамічності реалізації інноваційних процесів створення нової продукції;
- переміщення накопиченого капіталу у більш перспективні напрямки діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності продукції і збереження ефективного попиту на неї;
- проведення технічного переозброєння на прогресивній основі;
- входження в інтернаціональний бізнес з метою виходу на міжнародні ринки;
- отримання певних переваг у використанні вузьких сегментів чи ніш ринку;
- підвищення привабливості для зовнішніх інвесторів;
- отримання різноманітної допомоги: маркетингової, консалтингової, тренінгової [3].

Визначивши цілі, компанії об'єднуються на основі тих або інших стратегій і форм міжфірмової інтеграції. Серед еталонних стратегій розвитку бізнесу можна виділити ті, які пов'язані з процесами інтеграції. У загальному плані стратегія фірми – це довгострокова задача, рішення якої має привести фірму до реалізації поставлених перед нею цілей. Стратегія фіксує те, що має робити фірма на сьогодні, щоб досягти бажаних цілей в майбутньому, враховуючи, що умови діяльності та зовнішнє оточення будуть змінюватися [4].

У групі стратегій концентрованого зростання виділяється стратегія посилення позицій на ринку, часто пов'язана зі стратегією так званої «горизонтальної інтеграції», при якій фірма намагається встановити контроль над своїми конкурентами [5].

Стратегія вертикальної інтеграції часто використовується в ситуаціях, коли фірми наштовхуються на бар'єр розвитку ринку. У групі стратегій інтегрованого росту виділяються: стратегія так званої зворотної вертикальної інтеграції, коли фірма зростає за рахунок придбання або посилення контролю над постачальниками, а також за рахунок створення дочірніх структур, що здійснюють постачання; стратегія вперед ідущої вертикальної інтеграції, коли фірма зростає за рахунок придбання або посилення контролю над структурами, що знаходяться між фірмою і кінцевим споживачем, тобто над системами розподілу і продажу.

При цьому інтеграція «назад» (backward integration) призводить до зниження витрат тоді, коли необхідний обсяг виробництва настільки великий, що забезпечує таку ж економію на масштабах виробництва, як і у постачальників, або якщо постачальники працюють ефективніше і мають можливості покращувати свої показники. Інтеграція в напрямку постачальників дає суттєві переваги у випадках високих прибутків, коли компоненти, які поставляються займають основну частину собівартості

кінцевого продукту і коли необхідні технологічні навички легко освоїти. Вертикальна інтеграція «назад» створює конкурентну перевагу, засновану на диференціації, коли компанія починає виконувати ті дії, які раніше були їй притаманні. При використанні вертикальної інтеграції на стадію назад корпорація забезпечує себе дешевим і стабільним джерелом сировини для випуску своєї продукції. Подібна інтеграція може також знизити залежність компанії від постачальників найважливіших компонентів готової продукції або від компаній, що надають певні послуги [7]. Прикладом вертикальної інтеграції першого типу може служити фірма по виробництву автомобілів, що володіє сталеплавильним заводом, який обслуговує її потреби у сталі.

Інтеграція «вперед» (forward integration) – це такий різновид інтеграції, коли фірмі вдається придбати контроль над тими господарськими суб'єктами, які є посередниками в обслуговуванні кінцевих клієнтів. В результаті інтеграції компанії у напрямку до оптовикам і роздрібним продавцям створюється мережа взаємопов'язаних зобов'язаннями дилерів, що представляють продукцію компанії кінцевому покупцю. Інтеграція «вперед» може дати зниження витрат і встановлення більш низьких цін для покупця за рахунок усунення традиційно дорогої мережі розподілу. Прикладом вертикальної інтеграції другого типу може служити нафтопереробний завод, який володіє мережею бензоколонок.

Інтеграція, як і будь-який складний процес має як переваги, так і недоліки [1]. Можна відзначити ряд переваг вертикальної інтеграції:

- більш вільний доступ до каналів розподілу;
- кращий доступ до інформації про ринок;
- економія витрат, що є результатом тому об'єднання виробництва, продажу і контролю;
- доступ до технології і патентів фірм, що приєднуються;
- забезпечення гарантованих поставок протягом нарощування випуску нових виробів та забезпечення збуту протягом періоду зниженого попиту.

До числа недоліків вертикальної інтеграції відносяться наступні:

- інтеграція збільшує капіталовкладення в галузь, де вже працює компанія, підвищуючи тим самим ризик;
- вертикальна інтеграція призводить до проблем, пов'язаних з балансуванням потужностей на кожному етапі в ланцюжку цінностей;
- інтеграція «вперед» чи «назад» вимагає різних навичок і ділових здібностей менеджерів у різних сферах бізнесу, які об'єднуються в одному «ланцюгу»;
- ускладнення процесу управління зі зростанням масштабу фірми веде до зростання витрат на управління;
- злиття або поглинання фірм, що є спільними формами вертикальної інтеграції, пов'язані зі значним обсягом витрат (як явних, так і неявних) на здійснення такого роду угод;
- вертикальна інтеграція створює бар'єри входу на ринок і посилює монопольну владу фірм-продавців;

- на ринках проміжної продукції доступ нових покупців обмежений за неможливості укладення контрактів з фірмами, включеними до вертикально інтегрованої структури, або через небажательні умов цих контрактів.

Крім того, відомо, що розподіл праці підвищує його продуктивність, отже, відмова від розподілу праці і спеціалізації може знизити ефективність виробництва і призвести до зростання витрат на одиницю продукції. В результаті витрати самостійного виробництва для фірми можуть виявитися вище, ніж ціна, по якій даний товар можна було б купити на ринку.

Таким чином, переваги вертикальної інтеграції та її доцільність повинні бути обґрунтовані серйозними міркуваннями.

Спочатку розглянемо неокласичну теорію, яка аналізує вертикальну інтеграцію як елемент структури ринку, що суттєво впливає на ефективність [6]. У рамках аналізу структури ринку найбільш поширеним критерієм ефективності служить суспільний добробут, який оцінюється як сума вигащів продавців і покупців. Двома основними напрямками впливу вертикальної інтеграції на ринки є:

- нейтралізація негативних зовнішніх ефектів;
- посилення ринкової влади, в тому числі шляхом створення бар'єрів входу на ринок.

Мотивом вибору вертикальної інтеграції є прагнення фірм до збільшення прибутку за рахунок розв'язання проблеми «подвійної надбавки» або «подвійний маржиналізації». Проблема подвійної надбавки виникає у випадку, коли ринок і проміжної і кінцевої продукції є ринками недосконалої конкуренції. Якщо на ринках проміжної та кінцевої продукції тільки з одним постачальником і прибуток вертикально інтегрованої фірми перевершує суму прибутку незалежних виробника і дистриб'ютора, то виникає проблема подвійної надбавки (або негативний вертикальний зовнішній ефект) – для отримання максимального прибутку кожен з агентів обмежує обсяг продажів, але в підсумку послідовне обмеження продажу знижує сумарну прибуток.

Вертикальна інтеграція вирішує проблеми «подвійної надбавки». Однак у практиці діяльності виробників вертикальна інтеграція з дистриб'юторами може бути пов'язана із занадто високими витратами. Створення власної збутової мережі або поглинання існуючої вимагає незворотних витрат, стримує проникнення виробника на нові товарні ринки. Альтернативою вертикальної інтеграції слугує система вертикальних обмежень. Такими вертикальними обмеженнями можуть стати встановлення максимальної ціни реалізації з боку виробника, використання мінімальної квоти реалізації (мінімального обсягу продажів дистриб'ютором), а також система франчайзингу. Два перших методу безпосередньо регулюють обсяг продажу і ціну дистриб'ютора. Обмеження максимальної ціни перепродажу може вирішити проблему «подвійної надбавки». Обмеження на мінімальний обсяг реалізації дистриб'ютора також перешкоджає встановленню високої монопольної надбавки.

Вертикально інтегровані корпорації могли б витягти українське машинобудування з сьогоднішньої прірви. Розглянемо це на прикладі промислових підприємств Придніпров'я.

Прикладами повного занепаду колишніх високотехнічних комплексів, приміром, на Придніпров'ї є Дніпропетровський комбайновий завод, Дніпропетровський радіоприладобудівний концерн «Весна», більшість підприємств верстатобудування, сільгоспмашинобудування, приладобудування тощо.

У металургії – Нікопольський південнотрубний завод, металообробці – Дніпропетровський завод металоконструкцій ім. Бабушкіна, у хімії – Дніпропетровський лакофарбовий завод.

Технологічні, інвестиційні, фінансові, соціальні, екологічні наслідки цього вкрай негативні. Не кажучи вже про втрату Україною статусу індустріально розвиненої держави, занепаду більшості секторів, галузей і підгалузей і підгалузей промисловості.

Що ж до галузевої структури промисловості, то за десять років частка продукції машинобудування у ній знизилася з 30,5 до 10,9%. І цей процес перманентний. У 2008-2011 рр. у країні не виготовлено жодного автокрана, бурякозбирального комбайна, мотоцикла, двигунів (дизельного і внутрішнього згорання), мікроскопа тощо. Варто нагадати, що в економічно розвинених країнах світу питома вага продукції машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва сягає 35-50%. Отже, ми є свідками двох масштабних економічних процесів – деіндустріалізації, тобто скорочення ролі й питомої ваги промисловості у економічній системі, та деконцентрації, тобто її подрібнення.

Україні треба розвернутись у бік німецької (ерхардівської) та японської моделі економічного розвитку. І нарешті відійти від гасел, що ринок розв'яже усі проблеми, а держава – неефективний власник. Створена олігархічна модель квазіринкової економіки не розв'язала, а лише загострила економічні проблеми і поглибила структурні диспропорції.

Найперспективнішим напрямком є створення потужних вертикально-інтегрованих машинобудівних корпорацій (далі – ВІМК) під державним контролем. Відомо, що найбільші європейські машинобудівні корпорації («Airbus», «Renault» та інші) створено за підтримки або під контролем держави, і останній не вважається зайвим чи неефективним.

Україна може скористатися таким планом дій. На першому етапі визначають перспективні для країни кінцеві продукти галузі. На другому – вибудовують оптимальний технологічний ланцюжок виробництва цих товарів і визначають коло підприємств, що займатимуться розробкою, виробництвом та післяпродажним сервісом виробів. Безумовно, йдеться про «живі» підприємства, які здатні випускати профільну продукцію або швидко можуть налагодити її виробництво. У цьому сенсі цікавим є досвід київського заводу «Маяк», який перепрофілювався із відомого виробника звукозаписувальних пристроїв на стрілецьку зброю.

В якості **висновку** слід зазначити, що ключовою особливістю інтеграції в бізнес-групах при реорганізації і реструктуризації є необхідність адекватного балансу витрат і конкурентного механізму.

Література:

1. Дорошук Г.А. Організаційно-економічні аспекти реструктуризації як інструмента адекватного корпоративного управління: системний підхід : [монографія] / Г.А. Дорошук. – Одеса: ТЕС, 2012. – 259 с.
2. Захарченко В.И. Реструктуризация машиностроительного производства / В.И. Захарченко, О.Г. Борисов, Н.Н. Меркулов. – Одесса: Феникс, 2006. – 104 с.
3. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний : [учебное пособие] /И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Экономика, 2001. – 456 с.
4. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент: [навч. посібник] / Н. Тарнавська, О. Напора. – Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 287 с.
5. Томпсон А. Стратегический менеджмент : [учебник для вузов] / А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Ульямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактація / О. Ульямсон. – СПб, 1996. – 330 с.
7. Шапошников К.С. Сучасні підходи до визначення інтеграції та її характерних рис / К.С. Шапошников // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012. – Вип. 1(44). – С. 379-383.

Abstract

Al'-Shargi Fakhd.

Integration policy in an industrial production

The article is dedicated to the matters of production enterprises vertical integration development, it lays out advantages and drawbacks of integration process which may take place in market competition circumstances. The article also studies neoclassical theory of production process integration. It specifies drawbacks of production enterprise integration under contemporary business conditions.