

СТВОРЕННЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІХ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР І ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Коверга С. В., Степанець Д. С.

В статті обґрунтовано, що основними особливостями вертикально-інтегрованих структур є: галузеве і міжгалузеве об'єднання підприємств, пов'язаних виробничо-технологічним ланцюжком виробництва продукції з високою доданою вартістю; внутрішнє забезпечення ресурсами в усіх ланках міжгалузевого ланцюга витрат.

Доведено, що економічна ефективність вертикальної інтеграції забезпечується за рахунок економії на транзакційних витратах, пов'язаних з укладенням і супроводом контрактів із сторонніми організаціями, і економії на витратах, обумовлених масштабами виробництва. Її значення інтеграції полягає в тому, що вона допомагає отримати вищу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств, ніж за ситуації, коли вони управляються окремо.

В статті обґрунтовано, що основними особливостями вертикально-інтегрованих структур являються: отраслевоє і міжотраслевоє об'єднання підприємств, пов'язаних виробничо-технологічною ланкою виробництва продукції з високою доданою вартістю; внутрішнє забезпечення ресурсами в усіх ланках міжотраслевої ланцюга витрат.

Доказано, що економічна ефективність вертикальної інтеграції забезпечується за рахунок економії на транзакційних витратах, пов'язаних з укладенням і супроводом контрактів із сторонніми організаціями, і економії на витратах, обумовлених масштабами виробництва. Її значення інтеграції полягає в тому, що вона допомагає отримати вищу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств, ніж за ситуації, коли вони управляються окремо.

The article proved that the basic features of a vertically integrated structures are sectoral and cross-sectoral business combination involving production and processing chain of production with high added value; internal resourcing at all levels of inter-branch chain costs.

It is proved that the economic efficiency of vertical integration is achieved by saving on transaction costs associated with the formation and maintenance contracts with third parties, and cost savings due to the scale of production. Its value lies in the integration is that it helps to get higher profitability of the relationship with the companies than in a situation where they are managed separately.

Коверга С. В.

д-р екон. наук, проф. каф.

«ОіА» ДДПУ

kovergaserg1970@mail.ru

Степанець Д. С.

аспірант ДДМА

stepanets@me.com

ДДПУ – Донбаський державний педагогічний університет, м. Слов'янськ;

ДДМА – Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ.

УДК 33.021:339.92

Коверга С. В., Степанець Д. С.

СТВОРЕННЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ ВИРОБНИЧИХ СТРУКТУР І ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Найважливішою особливістю початкової стадії розвитку економічних систем ринкового типу стала активізація інтеграційних процесів в реальному секторі національної економіки. Подальші фази розвитку промисловості в Україні характеризувалися посиленням кризових явищ, нездатністю підприємств до зміцнення їх конкурентних переваг, збереження стійкості, посилення темпів інноваційного розвитку. Протиріччя, що виникають в ході ухвалення рішень про напрями розвитку інтегрованих компаній, визначають необхідність діагностики дисбалансів їх функціонування в умовах негативної динаміки зовнішнього середовища. Складність подібних досліджень для вертикально-інтегрованої компанії обумовлена серйозним розривом в ефективності роботи бізнес-підрозділів, що входять до складу компанії, необхідністю оцінки вектору розвитку інтегрованої структури з урахуванням міри адаптивності і збалансованості бізнес-структур, неоднозначним впливом зовнішнього середовища, яке представлено набором ринків і їх сегментів.

Рішенням окремих проблем функціонування інтегрованих бізнес-структур займалися І. Ансофф, І.А. Баєв, Р. Метьюз, Н.М. Розанова, А. Стрикленд, А. Томпсон, Г. Хемел, та ін. Помітний вклад в розробку теоретичних і методичних положень управління розвитком підприємства на основі кількісних критеріїв внесли російські і зарубіжні дослідники: А.А. Алабугін, О. В. Зубкова, Г. В. Клейнер, В. С. Мхитарян, Р. Дарендорф, П. Дойль, П. Друкер, Е. Дюркгейм, і інші.

Окремі аспекти управління розвитком підприємств на принципах адаптації досліджувалася такими економістами, як Е.М. Коротков, Р.М. Лепа, Б.З. Мільнер, А.Д. Шермет, та ін. Проте можна стверджувати, що в сучасних наукових школах практично не використовується діагностичний підхід до регулювання вектору розвитку підприємства, передбачаючий аналіз, оцінку і прогноз цільових орієнтирів росту, з урахуванням міри дисбалансів розвитку його підсистем. Не розв'язана проблема розробки механізму ефективного управління розвитком підприємства з урахуванням міри збалансованості і адаптивності його функціонування в умовах інтеграції. Відсутні комплексні алгоритми діагностики вектору розвитку вертикально-інтегрованої структури на основі реалізації комплексу якісних і економіко-математичних методів оцінки ефективності процесів регулювання дисбалансу, для вибору стратегій розвитку підприємства з урахуванням зовнішньої негативної динаміки.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених процесам інтеграції, використовувані на практиці методи і механізми управління інтегрованими процесами, націлені на забезпечення стійкого розвитку підприємницьких структур, потребують комплексного діагностичного дослідження природи і результатів прояву дисбалансів в їх розвитку.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей створення вертикально-інтегрованих компаній та систематизації чинників, що визначають ефективність діяльності вертикально-інтегрованої структури промислового типу для обґрунтування концептуальних положень до діагностики дисбалансів розвитку підприємств.

Будь-яку сучасну підприємницьку структуру незалежно від конкретної організаційно-правової форми можна представити як відкриту соціально-економічну систему, функціонування і внутрішня структура якої формуються під активною дією зовнішнього середовища. При цьому не лише підприємницька структура прагне досягти своїх цілей в зовнішньому середовищі шляхом мобілізації свого потенціалу, але і саме зовнішнє середовище постійно змінюється. Аналіз процесів розвитку господарських стосунків показує, що вони можуть но-

сити як інтегральний характер (комбінування, кооперація, концентрація та ін.), так і диференційований характер (спеціалізація, децентралізація). Процеси, що носять інтегруючий характер, сприяють динамічному розвитку економічних систем і реалізації науково-технічного потенціалу, актуалізуючи нові господарські зв'язки між підприємницькими структурами, сприяючи також стабілізації і оптимізації економіки. Процеси ж, що носять диференціальний характер, відбиваючи циклічність НТП, призводять до поширення нових технологій і розвитку виробничого базису, що створює основу для економічного зростання. Інтеграція і диверсифікація в підприємницьких структурах пов'язані з обома типами процесів.

Так, диверсифікація пов'язана з процесом концентрації виробництва на міжгалузевому рівні і структурною перебудовою господарства. У широкому сенсі диверсифікація - це поширення господарської діяльності на нові сфери (розширення номенклатури продукції, видів послуг, що надаються, і т. п.). Концентрація і централізація виробництва можуть приводити до горизонтальної інтеграції і посилення бізнес позиції компанії, що виражає її стратегії в умовах ринкової конкуренції.

Іншим наслідком є вертикальна інтеграція, що часто індукується кооперацією або комбінуванням виробництва. На цій основі узагальнимо і конкретизуємо економічні переваги участі організації в різних видах інтеграційних процесів (таблиця. 1).

Таблиця 1

Економічна характеристика інтеграційних процесів

Вид інтеграції	Економічні переваги
Вертикальна	Економія на масштабах, консолідації і ефективне використання ресурсів
Горизонтальна	Мінімізація упущеної вигоди, досягнення монопольних переваг
Діагональна (різнорівнева)	Диверсифікація ризику і можливість опосередковано впливати на партнерів
Комбінована (уздовж технологічного ланцюжка і по паралельних видах продукції)	Можливість компромісу між мінімізацією упущеної вигоди і мінімізації витрат (в т.ч. транзакційних)
Ар'єргардна (створення власних систем забезпечення енергетичними)	Зниження транзакційних витрат, скорочення прямих виробничих витрат

З урахуванням специфіки функціонування окремих галузей і ринків пропонується розглядати процеси диверсифікації не лише для окремої організації, а й для групи організацій, галузей, інтерпретуючи їх як об'єкти. При цьому змінюватиметься зміст зовнішнього середовища : для групи організацій – відповідна галузь; для галузі – сектор національної економіки або усе національне виробництво. Ступінь різноманіття характеристик об'єкту відносно сумарних характеристик виділеного зовнішнього середовища визначатиме міру його диверсифікації. Зовнішнє середовище можна інтерпретувати як відповідний ринок – галузевий, регіональний, національний.

Цей методичний підхід може бути застосований і для діагностичних досліджень дисбалансу розвитку складних економічних систем. Так, внутрішня інтеграція об'єкту традиційно визначається взаємозв'язками між його підрозділами. Для макрооб'єкту ці взаємозв'язки характеризують особливості відповідного ринку, а для підприємства - його внутрішню структуру. Проте, досліджуючи зовнішню інтеграцію, нам недостатньо обмежитися тим же зовнішнім середовищем, що і для опису диверсифікації, оскільки вона включає безліч чинників. У зв'язку з цим доцільно розглядати ланцюжки вкладених макрооб'єктів, де кожен подальший грає роль зовнішнього середовища відносно попереднього.

Ефективність діяльності вертикально-інтегрованої структури промислового типу, що припускає у своєму розвитку зміну кількісних і якісних характеристик, у вирішальній мірі залежить від дії різних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Одна з проблем при оцінці економічної ефективності інтегрованих структур пов'язана з визначенням чинників, що роблять вплив на їх ефективне функціонування. При цьому одним з головних завдань є виділення внутрішнього (мікроекономічної) і зовнішнього (макроекономічної) середовища функціонування суб'єктів господарювання в умовах інтеграції.

Інтегрована структура, як і будь-який господарюючий суб'єкт, знаходиться і функціонує в зовнішньому макроекономічному середовищі. При цьому така структура відрізняється тим, що безліч елементів, що входять в неї, є окремими суб'єктами господарювання, у яких існує власне безпосереднє оточення. В той же час бізнес-одиниці інтегрованої структури можуть замінювати один одному окремі елементи безпосереднього оточення.

Таким чином, межі інтегрованої структури дуже розмиті і можуть включати не лише суб'єктів безпосереднього оточення, але і деяких складових мезо- і макросередовища. При цьому в інтегрованій структурі існує центр, в якому приймаються основні рішення, накопичується капітал, технології, фінансові і інформаційні ресурси.

Термін і значення «вертикальної інтеграції» визначаються ученими, підприємцями і політичними діячами неоднозначно і трактуються по-різному органами влади, бізнесом і наукою. Вертикальна інтеграція означає створення організаційного об'єднання підприємств, у рамках якого один і той же продукт проходить різні стадії обробки, послідовно переходячи від однієї стадії до іншої. Уперше поняття «вертикальна інтеграція» з'явилося при вивченні стратегій розвитку підприємств і процесів злиття великих підприємств різних сфер економіки в 1960-1965 рр. На практиці це відбулося набагато раніше; прикладом може служити досвід СРСР початку 50-х рр. ХХ століття при формуванні великих територіально-виробничих комплексів.

Економісти Дж. Девідсон і Д. Майхелл вважали, що вертикальна інтеграція є комбінацією двох або більше пов'язаних між собою східців виробництва і звернення під керівництвом і контролем одного підприємства на основі контрактного виробництва [1, 2]. На думку Г. Мюллера, вертикальна інтеграція є контрактним зв'язком між незалежними підприємствами, які обробляють один і той же продукт на різних стадіях виробничого процесу. Угоди торкуються, передусім, кількості і якості продукції і виконують консультативну функцію [1, 3]. Л. Фишер під вертикальною інтеграцією розуміє об'єднання підприємств шляхом укладення договору між економічними одиницями з різною структурою. Нова організація отримує право розпоряджатися ресурсами на всіх стадіях відтворювального процесу, обробці і збуті. При цьому підприємства у виробничому ланцюзі залишаються відособленими [1, 4]. М. Портер трактує поняття вертикальної інтеграції як виробниче і організаційне об'єднання, злиття, кооперація, взаємодія підприємств, пов'язаних загальною участю у виробництві, продажі, споживанні єдиного кінцевого продукту [1, 5].

Р. Коуз вводить термін «інтеграція» (вертикальна інтеграція) і трактує таким чином: комбінація має місце, коли транзакції, раніше організовані двома або більше підприємцями, стають справою тільки одного. Вона є інтеграцією, якщо включає організацію транзакцій, які раніше розподілялися серед підприємців через механізм ринку, фірма може здійснювати експансію на кожному з цих напрямів або відразу на обох [6, 7].

Російські дослідники Авдашева С.В. і Розанова Н.М., кажучи про вертикально інтегровану фірму, мають на увазі комбінацію контролю над власністю підприємств, що належать різним стадіям технологічного ланцюжка, з контролем над їх поведінкою [8]. У Великій Радянській Енциклопедії під вертикальною інтеграцією розуміється об'єднання в єдиний технологічний процес, виробниче і організаційне об'єднання, злиття, кооперація, взаємодія підприємств, що знаходяться при цьому на різних східцях виробничого процесу, але пов'язаних загальною участю у виробництві, що включає усі етапи технологічного ланцюжка виготов-

лення кінцевого продукту. При вертикальній інтеграції контролюються усі стадії виробництва і збуту [9].

На думку Ф.Н. Давидовського, вертикальна інтеграція означає, передусім, економічне, фінансове і організаційне злиття декількох виробничих одиниць з різною структурою, що беруть участь в процесі виробництва, розподілу і збуту продукції на різних східцях виробничого процесу з метою отримання додаткових конкурентних переваг на ринку [1]. С. Губанов інтерпретує вертикальну інтеграцію як відтворювальну інтеграцію науки, добувних і оброблювальних виробництв із спеціалізацією на випуску конкретних видів кінцевої наукомісткої продукції [10].

При вивченні вектору формування вертикально-інтегрованих структур, мірі дисбалансів в їх розвитку, за основу можна прийняти визначення, що включає загальне розуміння явища вертикальної інтеграції – підприємства, пов'язані між собою організаційною структурою (що охоплює різні стадії виробництва) і що виробляють кінцевий продукт споживання (з високою доданою вартістю).

До типів вертикальної інтеграції відносяться: зворотна інтеграція («назад» або «вниз») здійснюється у напрямі контролю над постачаннями сировини і націлена на закріплення постачальників, що поставляють продукцію за нижчими цінами, ніж у конкурентів; пряма інтеграція («вперед» або «вгору»), яка полягає в придбанні або посиленні контролю над структурами, що знаходяться між підприємством і кінцевим споживачем, а саме системою розподілу і продажу товарів, і представленні продукції компанії споживачам. Інтеграція «вперед» може привести до відносної переваги у витратах і нижчій ціні для кінцевого споживача завдяки створенню ланцюжка «виробник – кінцевий споживач» [11].

Існують наступні форми вертикальної інтеграції: повна інтеграція - участь в усіх ланках міжгалузевого ланцюга витрат. Наслідком побудови повного виробничого ланцюжка є укрупнення масштабів виробництва і поява додаткових можливостей впровадження досягнень передових результатів науково-технічного прогресу, нових методів виробництва і управління; часткова інтеграція (неповна інтеграція) - завоювання позицій в деяких ланках галузевого ланцюга витрат [12]; квазіінтеграція - об'єднання економічних суб'єктів, припускаючий розвиток стійких довгострокових зв'язків між ними і делегування контролю над управлінням спільною діяльністю [13, 14].

До форм вертикального контролю підприємств, що належать до різних стадій технологічного ланцюжка, відносять: контроль над власністю і контроль над поведінкою. Вертикально інтегрована одиниця в повному розумінні слова передбачає поєднання цих двох типів контролю. Проте насправді вони можуть існувати відносно незалежно один від одного: в системі холдингу можливий вертикальний контроль над власністю фактично без контролю над поведінкою, а ринкова поведінка формально самостійних підприємств, у свою чергу, може контролюватися у відсутності контролю над власністю. У останньому випадку можна говорити про вертикальну квазіінтеграцію або вертикальний контроль, не закріплений стосунками власності. Основним способом створення вертикально інтегрованих фірм в повному розумінні слова, що поєднують контроль над власністю і контроль над поведінкою, служать злиття і поглинання. Способи виникнення квазіінтегрованих об'єднань набагато різноманітніші, вони істотно залежать від конкретних особливостей економічної системи відношення давальництва або толлінга, що передбачає збереження права власності постачальника проміжної продукції на кінцевий продукт за умови оплати доданої вартості його виробникові [8].

Вертикальна інтеграція має місце в наступних випадках:

підприємство (підрозділ підприємства), що є джерелом сировини і початкових матеріалів, поставляє свою продукцію в повному об'ємі підприємству (підрозділу підприємства), оброблювальному отриману продукцію на наступній стадії виробничого циклу у формі внутріфірмових постачань;

підприємство (підрозділ підприємства), що переробляє сировину, що є виробником кінцевого продукту, закупає в повному об'ємі продукцію підприємства (підрозділи підприємства), що є джерелом сировини і початкових матеріалів. Бракуючий об'єм сировини і початкових матеріалів для виробництва кінцевого продукту може отримуватися на зовнішньому ринку;

підприємство (підрозділ підприємства), що є джерелом сировини і початкових матеріалів, поставляє свою продукцію на наступну стадію виробничого циклу і не може продавати її поза підприємством, а підприємство, що є виробником кінцевого продукту, може закупувати сировину тільки усередині інтеграційної освіти.

У дослідженнях [15], під вертикально-інтегрованим об'єднанням підприємств (ВИОП) мається на увазі «взаємообумовлене поєднання промислових підприємств технологічно-виробничого характеру однієї або декількох галузей, пов'язаних між собою різними виробничими, економічними, фінансовими, організаційними і управлінськими зв'язками, потенційно включаючих науково-виробничі центри».

Розділяючи точку зору даних автором додамо, що вертикально-інтегровані структури створюються на основі усередині- і міжгалузевих стосунків і мають певні ознаки і риси: мають загальну стратегію і програму розвитку; вирішують деякі територіальні проблеми; виступають ланками у виробничо-технологічному ланцюжку; мають загальне управління; мають оптимальне поєднання галузей і виробництв; мають додатковий економічний ефект за рахунок комплексності і пропорційності виробництв; мають взаємообумовлене поєднання виробничих підприємств на певній території; мають єдину інфраструктуру, включаючи виробничу і соціальну інфраструктуру; сприяють цілеспрямованому формуванню енерготехнологічного комплексу на основі природних і громадських ресурсів.

Об'єднання підприємств у вертикально інтегроване об'єднання підприємств можуть бути: комбінацією двох або більше пов'язаних підприємств під керівництвом і контролем одного підприємства; незалежно пов'язаними підприємствами, оброблювальними один і той же продукт на різних стадіях виробничого процесу на основі контрактного зв'язку; підприємствами, оброблювальними один і той же продукт на різних стадіях виробничого процесу, пов'язаними між собою перехресним володінням акцій.

Слід зазначити, що багато чинників, що визначають ефективність інтегрованої бізнес-структури, можуть бути зовнішніми для окремого господарюючого суб'єкта, що входить до її складу, проте в умовах інтеграції є одночасно внутрішніми для корпоративної освіти в цілому, і провести межу між ними буває досить складно.

У теоретичному аналізі представляється доцільним відносити до внутрішніх чинників ті, які обумовлюють ефективність інтегрованої структури, виходячи з власного потенціалу суб'єкта господарювання. А до зовнішніх слід відносити чинники макроекономічного середовища інтегрованої структури, а також мезоекономічного середовища і безпосереднього оточення самої інтегрованої структури і окремих бізнес-одиниць, що входять в неї.

Виходячи з вказаних особливостей інтегрованих структур, нами запропонована класифікація чинників внутрішньої і зовнішньої економічного середовища, що визначають ефективність діяльності інтегрованої бізнес-структури, доповненої розглядом чинників внутрішньокорпоративних взаємодій (рис. 1.).

На цій основі повинна формуватися система індикаторів розвитку вертикально-інтегрованої структури з урахуванням рівня виявленого дисбалансу. Великі інтегровані структури задають вектор розвитку економіки і є основою підтримки стабільності виробництва в розвинених країнах. Інтеграційні процеси стають все більш значимими для розвитку ключових галузей національної економіки економіці. Важливими причинами становлення подібних структур в енергетичному секторі національної економіки є створення сприятливих умов здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів, можливість посилення конкурентних позицій і контролю над ринковою ситуацією.



Рис. 1. Класифікація чинників, що визначають ефективність інтегрованої бізнес-структури

Аналіз ринків з інтегрованими учасниками припускає розгляд специфічних стимулів до різних видів інтеграції. Існує два основні типи стимулів – зовнішні і внутрішні. До зовнішніх відносяться вимоги, структури того або іншого галузевого ринку, що пред'являються особливими характеристиками, до реальних або потенційних учасників, а також дії фірм, що функціонують на ньому.

Зовнішні стимули, що роблять вплив на вибір того або іншого типу інтеграції, у свою чергу, можна умовно розділити на дві категорії – стратегічні і нестратегічні. Останні визначаються характеристиками галузі, безпосередньо не залежними від діяльності фірм. Стратегічні стимули є характеристиками структури ринку і складаються в результаті функціонування самих компаній. Визначальними нестратегічними характеристиками ринку є: ефект масштабу; концентрація продавців і покупців, що склалася на даний момент; місткість і на-

сиченість, еластичність попиту; іноземна конкуренція; розвиненість інфраструктури; транзакційні витрати; адміністративні бар'єри; загальноекономічна кон'юнктура.

До найважливіших стратегічних характеристик ринку можна віднести: погоджені дії фірм; цінову і інші види дискримінації; диференціацію продуктів; характер і рівень інтеграції; дії фірм з обмеженням входу на ринок; наявність потенційних конкурентів.

До внутрішніх стимулів відносяться всі ті реальні або потенційні переваги, які отримує фірма в результаті того або іншого виду інтеграції. Внутрішні переваги інтеграції можуть бути результатом ефективної взаємодії учасників групи і виражатися, у тому числі, в сприятливих для фірми структурних змінах ринку.

ВИСНОВКИ

Вертикально інтегровані структури характеризуються як усіма перевагами і недоліками великого підприємства, так і власними закономірностями розвитку. Об'єднання підприємств дозволяє перейти на якісно новий рівень управління, який дає можливість застосування різних форм координації дій і інтересів і управлінських мотивацій учасників об'єднання, відкриваючи тим самим реальні перспективи підвищення ефективності виробництва.

Стає можливим здійснювати інноваційно-технологічний трансферт, обмін стратегічною інформацією. При цьому введення інновації на будь-якому з переділів призводить до виграшу усієї структури.

Вертикальна інтеграція призводить до зниження залежності компанії від постачальників або дистриб'юторів. Необхідність збільшення незалежності компанії від зовнішнього середовища особливо актуальна на ринках, що характеризуються динамічністю, невеликою кількістю покупців і продавців, а також при дефіциті якого-небудь ресурсу. Такі способи забезпечення захисту від свавілля постачальників, як збільшення запасів, робота з великою кількістю партнерів, використання товарів-замінників і т. п., не завжди представляються економічно ефективними і взагалі здійсненими. У цих випадках компанії, не інтегровані з постачальником чинників виробництва, можуть стикатися з необхідністю призупинення своєї діяльності кожного разу, коли попит на ці чинники перевищуватиме пропозиція або постачальник буде зацікавлений в зміні умов контракту.

Крім того, ухвалення рішень неінтегрованими збутовими компаніями, не зацікавленими в реалізації кінцевої продукції конкретного підприємства, створює ризики затоварювання і частой недозавантаження виробничих потужностей, результатом чого зрештою стане нестабільність виробництва. Вертикальне об'єднання фірм дозволяє організувати ефективніші схеми внутрішнього товарообігу і управління виробничими запасами, що сприяє подоланню криз збуту по технологічному ланцюжку. Прискорення оборотності засобів, у свою чергу, зменшує потребу в кредитах для поповнення обігових коштів і забезпечує економію на виплачуваних відсотках.

Таким чином, до основних особливостей вертикально-інтегрованих структур можна віднести: галузеве і міжгалузеве об'єднання підприємств, об'єднаних виробничо-технологічним ланцюжком виробництва продукції з високою доданою вартістю; внутрішнє забезпечення ресурсами в усіх ланках міжгалузевого ланцюга витрат: від досліджень і розробок, здобичі сировини до виробництва предметів і засобів праці, випуску готової продукції; об'єднання технологічно суміжних добувних і переробних виробництв.

Проте вертикальна інтеграція має і деякі істотні недоліки: зростання інвестицій підприємства в галузь, супроводжуване високою мірою ризиків у бізнесі; збільшення залежності підприємств від власних структур; наявність проблем збалансованості виробництва на кожній стадії виробничого циклу; необхідність у присутності фахівців з абсолютно різною кваліфікацією і різними підприємницькими можливостями в різних сферах діяльності; вертикальна інтеграція «назад» може знижувати виробничу гнучкість компанії.

Економічна ефективність вертикальної інтеграції забезпечується за рахунок економії на транзакційних витратах, пов'язаних з укладенням і супроводом контрактів із сторонніми організаціями, і економії на витратах, обумовлених масштабами виробництва. На структуру з вертикальною інтеграцією впливає синергетичний ефект, який створює специфічну конкурентну перевагу, що реалізовується на рівні підприємства в цілому, яке проявляється в зниженні рівня витрат. Таким чином, значення вертикальної інтеграції полягає в тому, що вона допомагає отримати вищу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств, ніж за ситуації, коли вони управляються окремо.

Розробка механізму вертикальної інтеграції повинна будуватися на аналізі стану і перспектив розвитку виробництва, фінансового стану підприємств, їх матеріально-технічної бази, інвестиційної і інноваційної діяльності, кадрового забезпечення, ресурсного потенціалу регіону, сукупності природно-географічних чинників розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Давыдовский Ф.Н. Вертикальная интеграция – важнейшая составляющая инновационного развития единой энергосистемы страны в условиях рынка / Ф.Н. Давыдовский // *Инновации*. – 2005. – № 2. – С. 29–33.
2. Davidson G. R. Research on coordination of farm and non farm stages of production — the need is now / G. R. Davidson, D. L. Mighell // *Journal of a Farm and Economics*. – Washington, 1964. – Vol. 46. – 489 p.
3. Miller G. Die landwirtschaftliche Erzeugung in der Vertikalen Integration / G. Miller // *Berichteber Landwirtschaft*. – Berlin, 1961. – Н. 3. – P. 414.
4. Fisher L. Verticale Integration in der nordamerikanischen Landwirtschaft / L. Fisher // *Berichteber Landwirtschaft*. – Berlin, 1960. – 337 p.
5. Michael E. Porter. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. – New York: The Free Press, 1998. – 592 p.
6. Румянцев К. Н. Новейшие проявления интеграционных процессов / К. Н. Румянцев // Альманах «Наука. Инновации. Образование». – Выпуск 7 «Кластеризация предприятий: состояние и перспективы».
7. Уильямсон О.И., Уинтер С. Дж. (ред.) *Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р.Коуза Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера; пер. с англ. М. Я. Каждана; ред. пер. В. Г. Гребенников*. – М.: Дело, 2001. – 360 с. – Режим доступа : URL: <http://www.twirpx.com/file/778898/> (дата обращения: 14.06.2014).
8. Авдашева С.Б. *Теория организации отраслевых рынков: учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова*. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
9. Вертикальная интеграция [Интернет-портал] // Большая Советская Энциклопедия [Официальный сайт] URL: http://bse.chernport.ru/vertikalnaya_integratsiya.shtml (дата обращения: 20.11.2012).
10. Губанов С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция: (о формуле развития России) / С. Губанов // *Экономист*. – 2009. – №4. – С. 3–8.
11. Верховская О.Р. *Стратегический менеджмент: учебное пособие / О. Р. Верховская, О. П. Савичев*. – СПб.: СПбГУЭФ, 2009. – 128 с.
12. *Стратегический менеджмент / Под ред. А. Н. Петрова*. – СПб.: Питер, 2013. – 498 с.
13. Гельманова З.С. *Процессы интеграции в сфере промышленности / З. С. Гельманова, В. В. Бирюков // Экономика и социум*. – 2013. – № 3 (8). – С. 172–176.
14. Шерешева М.Ю. *Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков: автореф. дис. д-ра экон. наук / М.Ю. Шерешева*. – М., 2006. – 53 с.
15. Островская Е.Н. *Условия и процесс формирования вертикально интегрированных объединений предприятий / Е.Н. Островская, А.А. Курочкина // Известия СПбГУЭФ*, – 2014. – № 6. – С. 84–92.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2015 р.