

УДК 338.43.657

Н.Ю. Чорна
Національний університет
харчових технологій

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ЛАНЦЮГА ДОДАТКОВОЇ ЦІННОСТІ У ВЕРТИКАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУРАХ

Розглянуто питання переваг інтеграційних об'єднань та мотиви їх створення. Обґрунтовано доцільність формування інтеграційних об'єднань за типом створення ланцюга вартості. Визначено чинники зниження вартості продукції при створенні інтегрального об'єднання за типом створення ланцюга вартості. Доведено, що інтеграційні об'єднання такого типу є носіями конкурентних переваг.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні об'єднання, ланцюг створення вартості, конкурентні переваги.

Сучасна економіка сприяє розвитку інтегральних структур як чинника зростання конкурентоспроможності, що дозволяє згладити вплив кризових явищ на результати діяльності, на збільшення частки ринку.

Глобалізація стає однією із найважливіших складових конкурентної переваги, що забезпечує стійкий розвиток промислових підприємств [1].

Інтеграція дозволяє об'єднати зусилля окремих учасників технологічного ланцюга у боротьбі за ринки, ресурси за рахунок зменшення вартості у ланцюгу створення додаткової вартості на всіх проміжних стадіях виробництва та просування товарів.

В економічній літературі існує два підходи до формування концепції обґрунтування доцільності створення інтеграційних об'єднань підприємств: технологічний та інституціональний.

Технологічна концепція виступає основою класичної та неокласичної теорій, тоді як інституціональна концепція теорія лежить в основі контрактної теорії підприємств.

Вертикально інтегрованим називається підприємство, яке включає більше однієї стадії виробництва кінцевої продукції, на противагу неінтегрованому підприємству, яке сировину та матеріали для виробництва товару купує на ринку [2]. Таким чином, можна говорити про те, що в межах вертикально інтегрованої структури в технологічний ланцюг об'єднують: виробництво сировини та інших вхідних компонентів в рамках технологічного процесу основного виробництва, їх перероблення, розподіл та продаж готової продукції.

Основною ідеєю створення інтеграційних об'єднань вважається набуття підприємством конкурентних переваг. Стратегічні переваги вертикальної інтеграції залежать обсягу продукції та послуг, які приймають участь у виробничому циклі.

Учасники інтеграційного об'єднання вертикального типу обираючи між вартістю її проведення та вигодами, що можна одержати від здійснення інтеграції, між здатністю самостійно здійснювати виробничу діяльність на фоні використання переваг ефекту масштабу та купівлею складових своєї продукції на вільному ринку, між розвитком малопотужного інтеграційного виробництва та будівництвом крупних виробничих потужностей, які покривають не лише власні потреби, а й пропонують цю продукцію ринку [1, 3, 4].

Неінтегровані підприємства для виконання виробничих програм заключають договори-постачання на сировину, матеріали та договори на реалізацію продукції. Контракти, які підписує підприємство для замкнення технологічного ланцюга, називають вертикальними обмеженнями [5].

© Н.Ю. Чорна, 2012

Існує думка, що вертикальна інтеграція — це встановлення інтеграційних зв'язків з підприємством-постачальником (інтеграція донизу, назад) або з підприємством-споживачем (інтеграція вгору, вперед) продукції або послуг даного підприємства. До вертикальної інтеграції належить також інтеграція виробництва та мережі збутових підприємств, тобто мова йде про укріплення зв'язків між суміжними ланцюгами технологічної та розподільчо-збутової діяльності (складових ланцюга додаткової вартості) [6].

Таким чином, на думку автора, вертикальну інтеграцію можна розглядати як процес створення інтеграційного об'єднання за типом технологічного ланцюга, який буде створено відповідно до напрямку протікання технологічного процесу або з позиції забезпечення технологічного процесу необхідними ресурсами, що мають нижчу стадію технологічного переділу.

Інтеграція вперед передбачає створення інтеграційного об'єднання в напрямку розвитку технологічного потоку: підприємства, що виготовляють сировину, інтегруються в підприємства переробної промисловості та маркетинг сировини — інтеграція вперед або пряма інтеграція. Натомість, інтеграція, що відбувається у напрямі, зворотному технологічному процесу, — це інтеграція, коли підприємства перероблення сировини або торгові підприємства інтегруються відповідно із підприємствами, які у ланцюгу перетворення передують їм — інтеграція назад або зворотна інтеграція.

При прямій інтеграції у промислового підприємства з'являється можливість збільшити потенціал диференціації продукції, розширити мережу збуту, покращити доступ інформації про ринок. При вертикальній інтеграції інформація про параметри попиту знаходиться на кінцевій стадії циклу. На даній стадії визначаються якісні та кількісні параметри попиту, знаходяться важелі, за допомогою яких формуються та визначаються переваги споживачів. До особливостей зворотної інтеграції відносяться ситуації, коли підприємства, які стоять у ланцюгу ближче до споживання не забезпечують специфічною бізнес-інформацією з постачальниками, уникаючи можливості входження підприємств, що стоять у ланцюгу створення продукції, на ранніх стадіях, на ринки виробників. Проте, однією із основних переваг зворотної вертикальної інтеграції є можливість диференціації продукції [3,4].

Крім того, в умовах високого рівня конкуренції на ринку сировини у вертикальних інтеграційних об'єднань з'являється можливість підвищення завантаженості виробничих потужностей та забезпечення підприємства тією сировиною, яка відповідає специфічним особливостям технологічного процесу. При створенні таких об'єднань виникає можливість не лише контролю над виробничим процесом, як на цьому наголошують [3, 4], а й можливість задавати певні якісні та кількісні характеристики сировини, що випускається переробним підприємством, тобто учасники інтеграційного об'єднання одержують додаткову перевагу щодо можливості збалансування пропозиції.

Підприємства харчової промисловості при побудові вертикальних інтеграційних об'єднань використовує, як правило, зворотню вертикальну інтеграцію. Це традиційно пов'язано з тим, що при виробництві готової продукції у переробних підприємств існують проблеми із забезпеченням сировиною. І в цьому разі така інтеграція виправдана, проте приєднання підприємств торгівлі дасть переробним підприємствам додаткові вигоди.

Яненко М.Б. зазначає, що сфера торгівлі забезпечує п'яту частину обсягу внутрішнього валового продукту, послугами торгівлі користується все населення країни, яке не лише придбає необхідні товари, але й має можливість одержати додаткові вигоди і враження від відвідування торговельних підприємств [7].

Для підвищення ефективності побудови вертикальних корпоративних об'єднань доцільно вивчити технологічний ланцюг з позиції створення додаткової вартості та структури споживчої вартості по всьому технологічному ланцюгу: від виробництва сировини до логістики і реалізації готової продукції.

Для підприємств харчової промисловості, у тому разі, якщо вони є ініціаторами створення інтеграційних об'єднань, є актуальним формування таких об'єднань за змішаним типом.

В ланцюгу виробництва харчових продуктів акценти змістились зі створення інтеграційних об'єднань за принципом інтеграції назад, коли підприємство переробної промисловості виступало ініціатором приєднання до інтеграційної структури сільськогосподарських виробників (зворотна інтеграція). Зараз поступово набуває як більш доцільна форма інтеграції створення інтеграційних об'єднань за принципом побудови інтеграції вперед (пряма інтеграція).

Це дає можливість створювати ланцюг вартості одути за принципом створення технологічного ланцюга від сировини до споживача. При цьому приєднання підприємств логістики, торговельних підприємств дає повний контроль забезпечення якості продукції, контроль ціноутворення по всьому ланцюгу, забезпечення більшої відповідності продукції потребам (вимогам) споживача. Але головним позитивним результатом є можливість одержати більший прибуток учасникам інтеграційного об'єднання.

За М. Портером ланцюжок створення вартості складається із дев'яти стратегічно взаємозалежних видів діяльності, що створюють вартість і, відповідно, витрати; п'ять його ланок — основні, інші відіграють допоміжну роль. Він розглядав ланцюжок вартості як можливість набуття конкурентних переваг в межах підприємства. Наклавши теорію ланцюга створення вартості на теорію створення інтеграційних структур, можна створити інтеграційне об'єднання, яке, використовуючи конкурентні переваги визначені М. Портером, зможе досягти найвищої ефективності.

Основні види діяльності компанії включають в себе послідовне надходження матеріалів (внутрішня логістика), перетворення матеріалів в кінцевий продукт (виробничий процес), перевезення кінцевої продукції (зовнішня логістика), проведення маркетингу (маркетинг і продажі) і післяпродажне обслуговування (сервіс). До допоміжної діяльності відносяться: закупівля сировини і матеріалів, розвиток технології, управління людськими ресурсами та інфраструктура компанії.

Як правило, дані функції здійснюють спеціалізовані відділи компанії, але не тільки вони. Зокрема, закупівлі сировини або найм працівників можуть здійснювати і декілька відділів компанії. Закупівлі, матеріально-технічне постачання — це придбання різних матеріалів для кожного основного виду діяльності. Інфраструктура компанії включає в себе загальне управління, планування, фінансування, бухгалтерський облік, юридичну підтримку та відносини з державними установами, які виникають у зв'язку з проведенням всіх основних і допоміжних видів діяльності [8].

Інтеграційні об'єднання в цьому разі створені як результат забезпечення переваг по витратах на основі ланцюжка прирощення вартості.

Інтеграційне об'єднання, як і підприємство за теорією М. Портера, може створювати перевагу по витратах за двома напрямками:

– Шляхом зниження витрат індивідуальних елементів ланцюжка прирощення вартості,

– Шляхом реконфігурування ланцюжка прирощення вартості [9].

Таким чином, перевага по витратах може бути створена не лише через зниження витрат у основних елементах ланцюжка, але й також і шляхом зниження витрат елементів підтримки (інфраструктури). Яковлева О.А. зазначає, що за останній час багато компаній досягли переваги по витратах за допомогою ефективного використання інформаційних технологій [8].

В ланцюгу вартості можна контролювати витрати за наступними параметрами:

1. Економія від масштабу.
2. Навчання.
3. Використання виробничих потужностей.
4. Зв'язку між діями.

5. Взаємовідносини між бізнес групами.
6. Ступінь вертикальної інтеграції.
7. Час виходу на ринок.
8. Корпоративна політика щодо витрат або диференціювання.
9. Географічне положення.
10. Інституційні фактори (регулювання, профспілкова діяльність, податки тощо).

Головною конкурентною перевагою в цьому разі стає те, що компанія може створити перевагу по витратах, контролюючи ці фактори краще конкурентів [8,9].

Перевагу по витратах також можна реалізувати шляхом реконфігурації ланцюга припорошення вартості. Реконфігурація в цьому разі означає структурні зрушення або структурні зміни у допоміжних видах діяльності таких як: новий виробничий процес, нові канали збуту і нові методи продажів.

Перехід від виробництва продукції до пропозиції комплексного рішення споживачеві дозволяє інакше подивитись на процес створення споживчої вартості [10].

Таким чином для забезпечення конкурентних переваг та відносно високої ринкової стійкості підприємств на ринку варто формувати вертикальні інтеграційні об'єднання за типом ланцюга створення додаткової цінності.

Висновки. В економічній літературі склалась думка про те, що при створенні вертикальних інтеграційних структур існує два типи інтеграційних процесів — пряма та зворотна інтеграція. На нашу думку більш економічно ефективним може бути процес змішаної інтеграції — коли підприємство інтегратор об'єднує навколо себе і представників технологічного ланцюга, що знаходяться перед ним у технологічному процесі створення продукції, і ті складові технологічного ланцюга, які знаходяться за підприємством-інтегратором.

Не залежно від типу вертикальної інтеграції створення інтеграційного об'єднання дозволяє забезпечити підвищену ринкову стійкість підприємства та набути ним конкурентні переваги високого типу, що, в свою чергу, дозволяє підвищити ефективність функціонування підприємства і дає можливість споживачеві отримувати якісний товар.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Иванов А.В.* Промышленное предприятие как объект вертикальной интеграции / А.В. Иванов // Проблемы современной экономики. — 2012. — 1(41). — с. 428 — 430.
2. *Аистова М.Д.* Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. / М.Д. Аистова. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 287 с.
3. *Матыцын А.К.* Вертикальная интеграция: теория и практика. — М.: Изд. дом «Новый век», Институт микроэкономики. — 2002. — 368 с.
4. *Chandler A.D., Jr.* Strategy and structure. — Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
5. *Шерер Ф.* Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. / Ф. Шерер, Д. Росс. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 698 с.
6. *Иванов Ю.В.* Интеграция предприятий / Ю.В.Иванов // Российское предпринимательство. — 2000. — № 10 (10). — с. 30—36.
7. *Яненко М.Б.* HYPERLINK “<http://www.m-economy.ru/author.php?nAuthorId=2769>” Проблемы развития инновационных стратегий в ритейле / М.Б. Яненко, М.Е. Яненко HYPERLINK “<http://www.m-economy.ru/author.php?nAuthorId=2770>”, В.П. Галенко HYPERLINK “<http://www.m-economy.ru/author.php?nAuthorId=2753>” // Проблемы современной экономики, N 1 (41), 2012, с. 214—217
8. *Яковлева Е.А.* Управление стоимостью предприятия в инновационном процессе: Монография. — СПб: Изд-во СПбГПУ, 2008.

9. Козловская Э.А. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии. Учебник по классическому университетскому образованию / Э.А. Козловская, Д.С. Демиденко, Е.А. Яковлева, М.М. Гаджиев. — С.Пб ЮФУ, 2010. — 100 с.

10. Юлдашева О.У. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности / О.У. Юлдашева // Проблемы современной экономики, N 1 (41), 2012, с. 218—222.

Н.Ю. Чорная

Предпосылки создания цепи дополнительной стоимости в вертикальных интеграционных структурах

Рассмотрены вопросы преимуществ интеграционных объединений и мотивы их создания. Обоснована целесообразность формирования интеграционных объединений по типу создания цепи стоимости. Определены факторы снижения стоимости продукции при создании интегрального объединения по типу создания цепи стоимости. Доказано, что интеграционные объединения такого типа являются носителями конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные объединения, цепь создания стоимости, конкурентные преимущества.

N. Chorna

Background create chain of surplus value in the vertical integration structures

The paper deals with the benefits of integration associations and motives of their creation. Advisability of forming associations by type of integration to create value chain founded. Factors reducing the cost of products to create integrated association of type a value chain identified. The author proves that this type of integration associations carry a competitive advantage.

Key words: integration, integration associations, the chain of value creation, competitive advantage

e-mail: nataatnt@gmail.com

Надійшла до редакції 14.05.2012 р.