

Висновки. Сучасна система формування, розподілу, використання фінансових ресурсів не створює умов для інноваційного розвитку вітчизняної економіки. З огляду на тенденції, що склалися в інноваційній сфері іще до настання кризових явищ і процесів, головні загрози гальмування інноваційної активності промислових підприємств у контексті її фінансового забезпечення, на наш погляд, полягатимуть у наступному:

- ✓ замороження промисловими підприємства їх витрат на різноманітні напрями інноваційної діяльності, передусім на фінансування ДіР, у контексті протидії кризовим явищам, передусім це стосуватиметься капіталомістких галузей, зокрема добування паливно-енергетичних корисних копалин;

- ✓ переходу до стану номінального такого джерела фінансування інноваційної діяльності як кредити комерційних банків;

- ✓ за умов дотримання вимог СОТ та у контексті обмежень на державний бюджет 2009 р. практично всі види субсидій для інноваційної сфери (особливо пряме бюджетне фінансування, надання державних кредитів, придбання державою часток акціонерного капіталу АТ, а також надання державних гарантій по кредитах, податкові пільги та державні закупівлі інноваційної продукції) будуть виключеними.

Реальними пропозиціями протидії згортанню інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств може стати запровадження податкового стимулу для інноваційно активних підприємств у частині упередження згортання витрат на ДіР через введення дослідницького податкового кредиту у вигляді зменшення суми нарахованого податку на прибуток підприємства у розмірах, еквівалентних 50 % витрат на ДіР, якщо підприємство проводило ДіР лише у поточному році, та 75 % витрат на ДіР, якщо воно проводило ДіР не менше двох останніх років.

Напрями вдосконалення механізмів державної підтримки вітчизняним вугледобувним підприємствам вбачаються у наступному, механізми її здійснення, для надання їм стимулюючого характеру, потрібно перебудувати на таких принципах:

- ✓ механізм надання дотації на покриття поточних збитків і просте відтворення виробничих потужностей має формуватися на основі "деперсоніфонованих" пофакторних нормативів, що враховуватимуть об'єктивні

умови розробки родовищ на основі заздалегідь встановлених на декілька років розрахункових ставок;

- ✓ механізм розподілу бюджетних коштів для фінансування розвитку (технічного та інноваційного переоснащення) перспективним підприємствам має базуватися на конкурсній і зворотній основі, з наступним зменшенням або скасуванням дотацій, відрахуваннями від приросту прибутку;

- ✓ державне фінансування реконструкції діючих і будівництва нових підприємств здійснювати на умовах обов'язкового забезпечення їх бездотаційності.

Крім прямої державної підтримки технічного переоснащення галузі слід стимулювати залучення кредитів і недержавних інвестицій у модернізацію збиткових шахт шляхом надання гарантій повернення залучених коштів за рахунок збереження попередніх дотацій протягом певного часу після здійснення модернізації, а також шляхом повного або часткового відшкодування за бюджетні кошти відсотків, що виплачуються банківським структурам за новітні засоби і технології вугледобутку щодо специфічних умов вітчизняних вугільних родовищ, з огляду на нинішній фінансовий стан галузі повинно здійснюватися переважно за рахунок державного бюджету у розрізі реалізації галузевих інноваційних програм.

Перспективи подальших розробок у цьому напрямку. Подальші напрями досліджень вбачаються в обґрунтуванні заходів державного стимулювання розвитку головних джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств загалом та вугледобувних зокрема.

1. Гавриленко Ю.М. Техногенні наслідки закриття вугільних шахт України / Гавриленко Ю.М., Єрмаков В.М., Креніда Ю.Ф. – Донецьк, 2004. 2. Жилінська О.І. Пільгове оподаткування витрат на дослідження і розробки: теоретичні та практичні аспекти / О.І. Жилінська, Д.В. Чеберкус // Фінанси України. – 2007. - № 12. 3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. / Держкомстат. – К. 2007. 4. Україна у цифрах у 2007 році: Статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Консультант", 2008. 5. Формування галузевих ринків України: перехідний період / За ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна. – К.: Фенікс, 2004. 6. Четов М. Інноваційна складова ринкової трансформації // Економіка України. – 2004. – №11. 7. Юркевич О.М. Фінансове забезпечення науково-технічної інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2004. – №6. 8. Borowiecka I. Zarzadzanie inwestycjami rzeczowymi w przedsiębiorstwach w Polsce // Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa. – W-wa, 2006. 9. Офіційний сайт Держкомстату України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 24.02.2009

А. Ігнатюк, канд. екон. наук, доц.

ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІ СТРУКТУРИ НА ГАЛУЗЕВИХ РИНКАХ УКРАЇНИ

У статті аналізуються причини існування вертикальної інтеграції з точки зору теорії фірми, досліджуються наслідки отримання фірмою вертикального контролю за ринками та можливості державного обмеження негативних наслідків вертикальних узгоджених дій.

The article analyzes reasons for existence, form of the vertical integration in terms of the theory of a firm, studies consequences of getting firm of the vertical control on the markets and the possibility of state restrictions negative consequences of vertical concerted action.

Сучасний процес глобалізації економіки, перехід до постіндустріального суспільства призводить до постійної зміни конкурентних відносин на світових ринках. У таких умовах успіх фірм на ринку залежить від їхньої ефективної взаємодії з компаніями, що займаються виробництвом сировини або просуванням товару даної фірми до кінцевого споживача, тобто вертикально пов'язаними підприємствами. Встановлення ексклюзивного типу стосунків між виробником та його постачальником, з одного боку, надає підприємству низку переваг перед конкурентами, з іншого – може мати негативні наслідки для економічної конкуренції. Практика існу-

вання вертикально інтегрованих компаній в Україні демонструє вигоди для зростання галузевих ринків шляхом підвищення конкурентоспроможності даних підприємств, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, можливостей запровадження інновацій.

Дослідженню процесів вертикальної інтеграції присвячені роботи відомих західних економістів Р.Коуза, О.Вільямсона, К.Р.Харрігена, Дж.Стіглера, М.Аделмана, К.Ерроу, Р.Базела та інших, які аналізували причини, форми та наслідки даних процесів на ринках. Відомими є роботи російських економістів С.Авдашевої, Н.Розанової, В.Третьяка, Л.Роя, інших, що визначали особли-

вості вертикальних відносин у пострадянських країнах. В Україні дану проблему розглядали І.Акімова, В.Базилевич, Д.Лукачєнко, Г.Філюк, О.Щербаков та інші. Зокрема, проаналізовано стимули, наслідки вертикальної організації українських підприємств. Разом з цим, сучасний етап функціонування економіки України потребує більш докладного розгляду переваг вертикальної інтеграції, її форм та наслідків для розвитку галузевих ринків.

Метою даної роботи є аналіз сучасних процесів вертикальної інтеграції на галузевих ринках України, пов'язаних з ними переваг для розвитку, а також суперечностей, які виникають у конкурентних відносинах, та перешкоджають ефективній діяльності інших вітчизняних компаній.

Вертикальна інтеграція – це поєднання фірм, що пов'язані єдиним технологічним ланцюгом, це злиття компанії, що займаються виробництвом на різних стадіях технологічного ланцюга та встановлення контролю над ними з боку однієї компанії. При цьому до початкової вартості продукції приєднується додана вартість, а продукція пересувається по ланцюгу до кінцевого споживача.

Головна відмінність у визначенні вертикальної інтеграції полягає у ступені контролю однієї фірми над іншою, який виникає внаслідок поєднання різних стадій ланцюгу доданої вартості. На думку М. Аделмана, фірма вважається вертикально інтегрованою, якщо у її межах відбувається переміщення товару, який міг би бути проданим на ринку без подальшої переробки, тобто передбачається повний контроль фірми над декількома стадіями виробництва. [1] Дане визначення виключає різноманітність форм вертикальної інтеграції, а також можливість застосування квазіінтеграційних стратегій. Більш широке тлумачення надає К.Р. Харріген, визначаючи вертикальну інтеграцію як спосіб збільшення доданої вартості при створенні продукту та просуванню його до кінцевого споживача. [2]

В залежності від напрямку інтеграції вертикальні об'єднання поділяють на інтеграцію "вперед", або пряму інтеграцію, що передбачає поєднання виробництва та збуту, та інтеграцію "назад", або зворотню інтеграцію, коли об'єднуються виробництво із попередніми стадіями технологічного ланцюга. В залежності від ступеню вертикальну інтеграцію поділяють на повну та квазіінтеграцію. Остання може існувати у наступних формах: довгострокові контракти; спільні підприємства та стратегічні альянси (фірми поєднуються для досягнення певного результату, залишаючись незалежними в інших питаннях); ліцензії на право використання технологій; володіння активами на різних стадіях технологічного ланцюга, керівництво якими здійснюють зовнішні постачальники; франчайзинг.

Причини існування вертикально об'єднаних структур по-різному визначаються у теорії фірми. З точки зору неокласичної теорії фірми розмір фірми залежить від технологічних меж, до яких відносяться горизонтальні та вертикальні межі, що обумовлює дію ефекту від масштабу. Вертикальна інтеграція фірм забезпечує ефект масштабу від випуску на декількох заводах, а також за рахунок ефекту комбінування випуску при роботі декількох заводів у межах однієї фірми. Це надає можливість використовувати більш спеціалізовані кадри; досягти більш високого рівня спеціалізації на кожному заводі для даної продуктової лінії; може сконцентрувати засоби та розподілити витрати на виробництво та збут, а також фінансовий ризик на більший обсяг діяльності; отримати більшу віддачу від витрат на розвиток та просування продуктів та інші способи маркетингу.

Прикладом успішної вертикальної інтеграції на українському ринку електроенергії є "Донбаська паливно-енергетична компанія" (ДПЕК), яка була створена у

2005 році з метою підвищення ефективності роботи енергетичного бізнесу й створення прозорої системи управління активами. Підприємства цієї компанії створюють ефективний виробничий ланцюжок від видобутку вугілля (ВАТ "Павлоградвугілля", ВАТ "Шахта "Комсомолець Донбасу") до генерації (ТОВ "Східенерго") і постачання електроенергії (ВАТ "ПЕС-Енерговугілля", ТОВ "Сервіс-Інвест"). Сформована ефективна вертикальна інтеграція від видобутку вугілля до генерації й постачання електроенергії споживачу, реалізований синергетичний ефект від об'єднання, запровадження єдиних управлінських процесів, а також команди висококваліфікованих менеджерів.

Інституційна теорія фірми пояснює існування вертикальної інтеграції з точки зору трансакційних витрат, агентських відносин та прав власності. Фірма, за Ф. Найтом, є система відносин, що виникають, коли спрямування ресурсів починає залежати від підприємця. Фірма стає більшою, коли додаткові трансакції організуються підприємцем і вона стає меншою, коли він відмовляється від організації таких трансакцій. Обмеження розміру фірми та збереження ринкових трансакцій відбувається, тоді коли:

- ✓ із збільшенням розміру фірми може спостерігатися скорочення доходу від підприємницької функції, іншими словами, витрати на організацію додаткових трансакцій всередині фірми можуть зростати;

- ✓ із збільшенням кількості трансакцій підприємець стає нездатним використати фактори виробництва із найбільшою вигодою, тобто розміщувати їх у таких точках виробництва, де вони мають найбільшу цінність;

- ✓ переваги малої фірми більше, ніж великої.

Фірма буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не зрівняються із витратами на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку, або витратам на організацію її через іншу фірму. При інших рівних умовах, фірма буде тим більша, чим:

- ✓ менші витрати організації і чим повільніше зростають ці витрати із збільшенням організованих трансакцій;

- ✓ менше помилок робить підприємець і чим повільніше зростає кількість помилок із збільшенням організованих трансакцій;

- ✓ більше зменшується (менше зростає) ціна пропозиції факторів із зростанням розміру фірми.[3]

Трансакційні витрати, на думку представників інституціональної теорії фірми, пов'язані також із опортуністичною поведінкою (термін був запроваджений О.Вільямсоном), під якою розуміють недобросовісну поведінку людей, що спрямована на отримання власної вигоди за будь-якої ціни. Вертикальна інтеграція може розглядатися як форма захисту від опортуністичної поведінки, якщо в угоді між агентами задіяні специфічні ресурси та в одного з партнерів виникає можливість шантажувати іншого шляхом загрози розриву ділових відносин.

О. Вільямсон визначив, що за умови вертикальної інтеграції відбувається мінімізації трансакційних витрат, 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. [4,5]

Як приклад зменшення трансакційних витрат за рахунок вертикальної інтеграції можна навести холдинг ТКС, що працює на ринку будівельного виробництва у сфері будівництва та девелопменту комерційної і жит-

лової нерухомості Західної України. ТКС холдинг було засновано в 1998 році як об'єднання підприємств з метою надання послуг дистрибуції товарів першої необхідності та інших послуг підприємствам курорту Трускавець. Бізнес компанії у сфері нерухомості був започаткований у 2003 році. Інтегрована модель ведення бізнесу холдингу ТКС дозволяє контролювати якість та терміни виконання будівництва.

На ринку цукру з успіхом працює холдинг "Астарта-Київ" завдяки вертикальній інтеграції цукрових заводів та сільськогосподарських підприємств-виробників цукрового буряку згідно зі світовим досвідом виробництва бурякового цукру. Партнерський підхід до постачальників, споживачів та інвесторів дозволив холдингу налагодити міцні, довгострокові зв'язки з підприємствами-лідерами української кондитерської галузі, міжнародними трейдерами, а також здобути репутацію бездоганного позичальника у провідних українських фінансових установ.

На думку представників "динамічної" теорії трансакційних витрат вертикальна інтеграція пов'язана із зростанням ринку, а також якісними змінами, особливо інноваціями. Наприклад, якщо швидко змінюється попит, то постачальники проміжної продукції можуть не встигати задовольняти виробників кінцевої продукції, що стимулює інтеграцію виробників "назад". Стимулює вертикальну інтеграцію також невизначеність попиту на інноваційний товар, що пов'язано із високим ступенем ризику та складнощами у виробництві нового товару. Разом з цим, не існує єдиної точки зору щодо покращення інноваційної діяльності на вертикально інтегрованих фірмах. З одного боку, поєднання активів створює більше можливостей для реалізації інноваційних проектів, з іншого, внаслідок забезпечення певної ринкової влади для фірми та залучення до розробок визначеного кола виконавців, створюються обмеження щодо ефективного впровадження інновацій.

Як приклад успішної реалізації інновацій у вертикальних об'єднаннях можна знову ж навести холдинг ТКС, який перший в 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.

Спонукальними мотивами вертикальної інтеграції виступають, по-перше, економія на трансакційних витратах, що пов'язана, зокрема, із підготовкою та укладанням контракту. Зниження трансакційних витрат відбувається також при використанні фірмою високо спеціалізованих ресурсів, оскільки ринок даних активів фактично монополізований, а для фірми-виробника виникає невизначеність із своєчасною поставкою таких ресурсів.

По-друге, стимулом до вертикальної інтеграції є асиметричність інформації щодо якості обладнання, оскільки тривале використання неякісного обладнання створюють передумови постачання неякісної продукції на ринок. Якщо витрати, пов'язані з перевіркою якості обладнання є високими, то вертикальна інтеграція стає шляхом щодо покращення інформаційного обміну про якість та ціни між сторонами.

По-третє, вертикальна інтеграція сприяє збільшенню прибутків за рахунок вирішення проблеми "подвійної надбавки", яка виникає коли ринок готової та проміжної продукції є недосконало конкурентними. Внаслідок інтеграції зменшуються витрати виробника кінцевої продукції на проміжний продукт, зростає обсяг ринкової продукції та зменшуються ціни кінцевого продукту.

По-четверте, мотивом вертикального поєднання фірм є прагнення підприємств зменшити тиск держав-

ного регулювання за рахунок, наприклад, скорочення податкових відрахувань. Обсяг отриманого прибутку можна перерозподіляти між підрозділами фірми, коли держава запроваджує обмеження норми прибутку деяких продуктів або послуг компанії. Для вертикально інтегрованих фірм сума сплачених непрямих податків (наприклад, податку на додану вартість) буде меншою, ніж сума, що сплачена самостійними підприємствами.

П'ятим мотивом можна вважати використання ефективною системою цінової дискримінації. Призначаючи різні ціни для різних покупців, виробники проміжної продукції отримують можливість розширювати обсяги продажу та підвищувати прибутки. Зменшення ціни проміжного товару для покупців з високою еластичністю попиту можлива лише при об'єднанні в одну фірму, що важливо на ринках місцевих продуктів харчування, а також, наприклад, у продуктовому ланцюгу цукру-песку.

Шостим стимулом є прагнення зменшити втрати від монопольної влади: моносонічну владу закупівельних фірм постачальники сировини можуть подолати поєднавшись в одну фірму та створивши підприємство по переробці сировини, що, одночасно, збільшить їхні прибутки. Як приклад можна навести ситуацію, яка склалася у роздрібній торгівлі в Україні. У Києві, наприклад, за результатами дослідження компаній Research та GFK на основі опитування споживачів, частка трьох найбільших мереж торгівлі ("Сільпо", "Велика кишеня", "Фуршет") складає 59 %, а частка найбільших п'яти – 71 %. За даними Антимонопольного комітету України у Дніпропетровській області обсяг продажу продовольчих товарів у мережі супермаркетів складає близько 80 %, а в Автономній Республіці Крим – приблизно 70 %. [6] Наслідком такої ситуації є застосування з боку торговельних мереж так званої "плати за вхід", тобто коштів за введення в оборот товарів. Крім того, супермаркети зобов'язують постачальників товару отримувати консультаційні, маркетингові та інші платні послуги, що, в результаті, призводить до збільшення ціни товару.

Переваги вертикальної інтеграції можна спостерігати в експортних або імпортозамінних галузях економіки України, що відповідає моделі промислового розвитку, яка використовувалась певний час країнами Азійських Тигрів. Серед позитивних наслідків: підвищення конкурентоспроможності вертикально інтегрованих компаній, покращення основних показників діяльності, покращення структури експорту тощо.

Відокремлюють наступні способи вертикальних контрактів. Лінійне ціноутворення – ситуація, коли фірма-монополіст призначає ціну перепродажу, а вибір обсягу закупок проміжної продукції залишається за фірмою-клієнтом. Нелінійне ціноутворення у вигляді подвійного тарифу – одна фірма надає іншій виключні права на свою продукцію в обмін на франшизу – постійний розмір "викупу" за доступ на ринок, до якого додається ціна одиниці проміжного товару. Контроль рівня роздрібних цін – рекомендована максимальна або мінімальна ціна для торгових фірм. Нормування обсягу збуту – визначення виробником мінімальних або максимальних обсягів збуту, за яких вертикальних контракт є дійсним. Право виключної території – надання різних у просторі ринків торговельним фірмам з метою усунення конкуренції між ними. Виключні контракти – продаж товару лише одному покупцю або купівля товару лише у одного продавця. Обмеження кількості торговельних фірм – використовується з метою усунення зайвої конкуренції, попередження надлишкової диференціації товару, або у випадках недостатньої координації дилерів використовується обмеження кількості торговців одного й того

ж виробника. Усі перераховані способи спрямовані на зменшення конкуренції на ринках.

Головними аргументами проти вертикальної інтеграції є створені нею бар'єри щодо входження на ринок інших фірм, а також монопольна влада фірм-продавців. Поєднання виробників проміжної та кінцевої продукції на будь-якому етапі продуктового ланцюга зменшує фактичну та потенційну конкуренцію. На ринках проміжної продукції доступ нових покупців обмежений внаслідок неможливості укладання контрактів із фірмами, що належать до вертикально інтегрованої структури. На ринках кінцевої продукції вертикально інтегровані структури мають переваги у витратах, що дозволяють збільшити монопольну владу. Також вертикальна інтеграція не дозволяє своєчасно позбавлятися неконкурентоспроможних фірм, внаслідок великої взаємозалежності між функціональними підрозділами. Вона створює великі внутрішні витрати на підтримання вертикальних виробничих потужностей, на управління підприємством, передачу інформації за ієрархією, на дублювання функцій в окремих виробничих структурах, а також на контроль і координацію діяльності. Вертикальна інтеграція створює перешкоди на шляху спеціалізації виробництва і конкуренції, тому вона меншою мірою орієнтована на ринок і запити кінцевого споживача.

Негативні наслідки вертикальної інтеграції продемонструємо на наступному прикладі. У вересні 2007 року ЗАТ "СКМ" і ЗАТ "Смарт-холдинг" оголосили про злиття своїх активів в області гірничо-металургійного бізнесу. В наслідок поєднання "Смарт-холдинг" став другим власник управляючої компанії СКМ – "Метінвест Холдинга", передавши йому свої частки у Макіївському металургійному заводі, Інгулецькому ГЗКі та прокатному заводі Promet Steel (Болгарія). Ця угода викликала дискусії щодо монополізації сегменту залізної руди. Українські металурги подали скаргу до Антимонопольного комітету, звинувачуючи постачальників залізної руди сировини в монопольному становищі та навмисному завищенні цін на залізорудний концентрат, що виробляється на "Інгулецькому гірничо-збагачувальному комбінаті", 99 % акцій якого належить "Смарт-груп". Частка ІНГЗК на українському ринку оцінюється 77 %. Закупівельні ціни для основних споживачів даного підприємства постійно зростали, наприклад, ММК ім. Ільїча, Алчевський меткомбінат, "Запоріжсталь" отримували його через посередників, що контролювалися "Смарт-холдингом". Врешті-решт, Алчевський меткомбінат почав імпортувати сировину, а продукція ІНГЗК продавалася через товарну біржу, хоча в жодній країні світу залізна руда не є предметом біржових торгів. Антимонопольний комітет спростує інформацію про монополізацію ринку, визначаючи, що злиття ЗАТ "СКМ" і ЗАТ "Смарт-холдинг" призвело лише до посилення концентрації на ринку залізної руди, всі претензії з боку металургійних підприємств є необґрунтованими. Таким чином, внаслідок отриманої вертикальної структури на ринку відбулося посилення концентрації, зростання ціни та монопольної влади існуючого підприємства, хоча, з іншого боку, значно посилилася конкурентоспроможність експортної компанії.

Сьогодні в Україні розповсюдженими є такі організаційні форми вертикальної інтеграції як бізнес-групи, холдинги, франчайзинг. Бізнес – група не є законодавчо закріпленою формою, але вони займають провідні позиції на багатьох ринках. Наприклад, на ринку металургії працює бізнес-група "Індустріальний союз Донбасу", одна з найбільших холдингових корпорацій України, яка володіє або керує пакетами акцій понад 40 промислових підприємств в Україні (Донецька, Луганська та Дніпропетровська області), Угорщині та Польщі, нале-

жить до трійки лідерів сталелітійної промисловості України, а також до 30 найбільших металургійних компаній світу по версії Міжнародного Інституту Чавуну та Сталі.

Інша бізнес-група, ЗАТ "Смарт-холдинг", створена у 2006 році, поєднує низку підприємств гірничо-металургійного комплексу: ВАТ "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат" (Дніпропетровська область, Україна), ЗАТ "Макіївський металургійний завод" (Донецька область, Україна), ВАТ "Балаклавське рудоуправління" (Севастополь, Україна), завод Promet Steel (Бургас, Болгарія). Окрім гірничо-металургійного комплексу до сфери інтересів "Смарт-холдинга" входять активи у машинобудування (ВАТ "Дніпропрес", ВАТ "Херсонський суднобудівельний завод"), аграрному секторі (група компаній "Верес", ВАТ "Агрокомбінат "Калита" та ВАТ "Калитнянський експериментальний завод комбикормів і преміксів"), сфері нерухомості (ТОВ "Юджин").

Головною причиною створення бізнес-груп є права незахищеність контрактів, внаслідок чого істотно зменшується ефективність інвестування в об'єкти, що знаходяться поза межами контролю економічного агентства. Більшість українських інвестицій є високо специфічними і вимагають додаткових витрат на забезпечення реалізації угоди. Трансакційні витрати зменшують прибутковість вкладень за межами особистого контролю до від'ємних величин.

Незахищеність прав власності підвищує привабливість інвестування в активи, що знаходяться під безпосереднім впливом інвестора, де він має контрольний пакет акцій або можливість визначати стратегічні та тактичні рішення компанії.

Саме це пояснює зростання останнім часом кількості бізнес-груп за ініціативою власників високоприбуткових компаній у сировинних галузях – чорної та кольорової металургії, енергетики, нафтопереробки. Існує ціла низка факторів, що обумовлює інтеграцію на українських галузевих ринках, серед яких прагнення подолати неефективність двобічної монополії шляхом вертикальної інтеграції; уникнути "подвійної надбавки" шляхом вертикальної інтеграції; підвищити ринкову владу шляхом горизонтальної інтеграції; збільшити обсяг випуску до мінімально ефективного шляхом вертикальної або горизонтальної інтеграції.

Можна виділити декілька типів об'єднань у бізнес-групах за виникненням, структурою, ступенем формалізації у прийнятті рішень та використанні правових інструментів захисту власності: що створені шляхом використання спеціальних моделей приватизації; конгломерати, що організовані як холдинги; сформовані на основі спеціального договору (офіційно зареєстровані ФПГ); неформальні об'єднання компаній у вигляді "промислових мереж". [7]

Норми та правила, що діють у сучасних бізнес-групах, поєднують традиції "мережових об'єднань" директорату та органів державної влади, а також нові індивідуалістичні традиції. Серед традицій "мережових об'єднань", по-перше, накопичені персональні зв'язки бізнес-груп, взаємовідносини підприємств між собою та державними органам, що виступають важливим ресурсом, який дозволяє підвищувати ефективність трансакцій. Персоніфікація господарських зв'язків зменшує роль формальної організації бізнес-груп, які існують не зважаючи на розбіжності у формальній структурі контролю, реальний розподіл відповідальності та доходу. Персоніфікація відносин з представниками державних органів призводить до того, що лише небагато з них створені та функціонують без підтримки законодавчої або виконавчої влади. По-друге, форма отримання доходу від власності у вигляді не дивідендних доходів.

Джерелом доходу власників є не прибуток, а доходи підконтрольних компаній, що постачають сировину та реалізують продукцію підприємця. Важливим інструментом створення доходу виступає трансфертне ціноутворення, коли виробниче підприємство сплачує постачальникам сировини завищену ціну та продає збутовим компаніям продукцію за заниженою ціною.

Традиції нових власників засновані на володінні контрольним пакетом акцій, завдяки чому є можливість хоча б частково відмовитися від підтримки "мережевої організації" та зменшити витрати на її користь. Новий власник об'єктивно зацікавлений у поступовому усуненні контролю над компанією з боку "мережевої організації", тобто традиційних постачальників та покупців, представників влади та власних менеджерів.

Бізнес-групи пострадянських країн використовують акціонерні та майнові інструменти координації діяльності. Значна частина немайнових інструментів пов'язана зі традиціями "мережових організацій" та високим ступенем невизначеності, що притаманна перехідним економікам. Прикладом такого типу координації є давальництво (холдинг або процесинг). Давальницька угода – це така організація виробництва, за якою промислове підприємство здійснює переробку сировини незалежного (але не обов'язково) постачальника, який розраховується за послуги або грошима або частиною готової продукції. Серед причин розповсюдження таких схем: знецінення оборотних засобів підприємств переробної промисловості на початку реформ, нерозвиненість товарного кредиту, прагнення уникнути сплати податків тощо. Проте головним результатом є фактичне встановлення контролю над підприємством, придбання фактичних прав власності на активи, що формально не належать постачальнику сировини. Вибір між давальницькими поставками та придбанням пакету акцій підприємства визначається на основі величини попиту на готову продукцію та наявними виробничими потужностями підприємств. Якщо в умовах недостатнього попиту виробничі потужності використовуються не повністю, то цінність переробки зменшується, тобто постачальникам сировини не має сенсу здійснювати додаткові витрати на придбання пакетів акцій переробних підприємств. Чим більше завантажені виробничі потужності в умовах

високого попиту, тим більше стимулів у постачальників до придбання акцій переробного підприємства.

Галузева спеціалізація бізнес-групи є наслідком вертикальної та горизонтальної інтеграції та залежить від розміру групи. Невеликі бізнес-групи утворені шляхом вертикальної та горизонтальної інтеграції та спеціалізуються на виробництві невеликої кількості близьких замінників. Великі зазвичай мають конгломератну структуру та рідко мають єдину спеціалізацію.

Висновки. Спонукальними мотивами вертикальної інтеграції на українських галузевих ринках виступають: економія на трансакційних витратах, асиметричність інформації, збільшення прибутків за рахунок вирішення проблеми "подвійної надбавки", прагнення підприємств зменшити тиск державного регулювання, використання ефективної системи цінової дискримінації, зменшення втрат від монопольної влади закупівельних фірм. Переваги вертикальної інтеграції демонструють підприємства в експортних або імпортозамінних галузях економіки України, що проявляється через підвищення конкурентоспроможності, покращення основних показників діяльності, покращення структури експорту тощо. Негативні наслідки вертикальної інтеграції виявляються через створення бар'єрів щодо входження на ринок інших фірм, а також отримання монопольної влади фірм-продавців. Головна суперечність інтеграційних процесів полягає у посиленні конкурентоспроможності, з одного боку, та можливості реалізації монопольного становища, з іншого, що може бути вирішена лише шляхом узгодження процесу вертикальної інтеграції із стратегічними завданнями економічної політики країни.

1. *Adelman, M.* Concept and statistical measurement of vertical integration // *Business Concentration and Price Policy*. Princeton: Princeton University Press, 1955; 2. *Harrigan, K. R.* Vertical Integration and corporate strategy // *The Academy of Management Journal*, 1985. V. 28. N 2. P. 397–425; 3. *Коуз Р.Г.* Природа фірми // *Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток*. Пер. з англ. / За ред. О.Е.Вільямсона, С.Дж.Вінтера. – К.: А.С.К., 2002; 4. *Вільямсон О.Е.* Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: АртЕк, 2001; 5. *Уільямсон О.И.* Вертикальна інтеграція виробництва: соображення по поводу неудач рынка // *Теория фирмы: сборник*. – СПб., 1995. – С. 33–53; 6. *Костусев О., Таллах В.* Тенденції розвитку конкурентного середовища на ринках послуг оптової та роздрібно-торгівлі та проблеми відносин економічної залежності. – *Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України*. – 2008. – № 1. – с.34; 7. *Авдашева С.* Бизнес-группы в российской промышленности. – *Вопросы экономики*. – 2004. – №5. – с.121-134.

Надійшла до редколегії 24.02.2009

Н. Кочергіна, канд. екон. наук, доц.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДЕРЖАВНУ МІГРАЦІЙНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячується аналізу міжнародної міграції робочої сили та її впливу на розвиток міграційної політики в Україні.

This article is devoted to the analysis of the labor force international migration and its influence on the development of migration policy in Ukraine

В сучасних умовах розвитку світового господарства сподівання на саморегуляцію ринкової системи, у тому числі на ринок праці, не виправдовується, тому необхідним стає формування нової моделі регулювання зайнятості в поєднанні з ефективністю міграційної політики держави. Турбота держави про досягнення у країні найбільш повної й ефективної зайнятості, як головної соціальної гарантії для економічно активного населення, є пріоритетом державного регулювання ринкової економіки. В той же час істотно зростання масштабів та нарощування інтенсивності міграційних процесів, залучення до них значної кількості працівників визначає важливу роль міжнародної трудової міграції у соціаль-

но-економічному розвитку країни. Постійне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення в неї все нових і нових верств населення та країн робить актуальним дослідження міжнародної міграції робочої сили, як однієї з форм міжнародних економічних відносин, та її впливу на соціально-економічний розвиток як світового господарства, так і окремої країни. [1, с. 56]

Поступово складаються й стають особливо тісними всебічні світогосподарські регіональні зв'язки, що охоплюють багато країн. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла більш активному їх включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес