

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості етапів розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні. Визначено, що на ефективність інтеграції впливає комплекс факторів, які постійно змінюються та вимагають адекватної адаптації суб'єктів господарювання до цих змін.

There are considered features of development stages of integration processes in the period of becoming of market relations in Ukraine. Its certain, that complex of factors, which constantly change and require adequate adaptation of subjects of manage to these changes, influences on efficiency of integration.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, інтегровані об'єднання.

Keywords: integration, integration processes, associations.

Сучасні умови розвитку світового господарства, інтенсифікація економічних процесів всередині держави, посилення світової та національної конкуренції визначають об'єктивну необхідність адаптації організаційно-економічного механізму господарюючих суб'єктів до нових умов ведення бізнесу. Підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання можливе за рахунок активізації внутрішнього потенціалу, оптимізації взаємодії між учасниками виробничого процесу, що призводить до виникнення стійких інтеграційних зв'язків між підприємствами та створення нових інтегрованих господарських структур.

У складних умовах сучасної глобалізації економіки України під впливом загальносвітових закономірностей відбувається трансформація форм господарювання, перерозподіл власності та пошук найбільш ефективних організаційних форм існування бізнесу. Роздержавлення власності, процеси приватизації зумовили створення різновидів об'єднань суб'єктів господарювання.

Різноманітні аспекти інтеграції (теоретичні засади активізації інтеграційних процесів, проблеми функціонування інтегрованих об'єднань, особливості управління інтегрованими структурами тощо) докладно висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців [1-7, 10-11, 13].

Проте, при усьому різноманітті освітлюваних проблем, деякі аспекти залишаються недостатньо вивченими або дискусійними, зокрема: методологія формування інтегрованих структур на різних рівнях світового господарства; передумови, що спонукають до їхнього утворення; особливості формування інтеграційних структур з урахуванням динамічних умов господарювання, специфічних національних, галузевих та/або регіональних особливостей.

Значущість інтегрованих об'єднань для національної та світової економіки вимагає відповідного наукового аналізу мотивів інтеграції, процесів формування та функціонування інтегрованих структур.

Конкурентоспроможність економіки визначається наявністю сектора потужних багатогалузевих або вертикально інтегрованих структур, в яких досягається концентрація промислового капіталу, інвестиційних ресурсів та наукомістких технологій. Останнім часом відбувається постійне зростання кількості та різноманітності форм об'єднань підприємств, заснованих як на принципах економічної субординації та контролю, так і на основі добровільної кооперації, розширюється різноманіття форм інтеграції, а характер взаємозв'язків між підприємствами стає складнішим. Отже, у світовій та національній практиці склалися різноманітні типи інтеграції фірм, які розрізняються залежно від цілей співпраці, характеру господарських стосунків між їх учасниками, міри самостійності підприємств, що входять в об'єднання [10, 11].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкових систем все більшого значення набуває інтеграція виробничих та переробних підприємств, банків, інвестиційних та страхових компаній шляхом створення нових організаційних структур бізнесу – інтегрованих об'єднань, що виникають на основі масштабної концентрації виробництва та капіталу. Метою створення об'єднання виступає як спільне вирішення конкретних задач (проектів), так і підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів, організація спільної діяльності, акумуляція знань та інформації, спеціалізація та кооперування, а також проведення інших заходів виробничого, комерційного чи природоохоронного характеру (утримання та/або розширення ринків, оптимізація податків, формування грошових потоків тощо).

Створення інтегрованих об'єднань сприяє насиченню ринків товарами різноманітного асортименту та дозволяє більш повно використовувати переваги територіального і галузевого розподілу праці. Україна має можливості для економічного зростання за рахунок використання переваг внутрішньої (регіональної та міжрегіональної, галузевої та міжгалузевої) та зовнішньої (міждержавною) інтеграції продуктивних сил, розширення асортименту товарів на внутрішньому та міжнародних ринках.

Проте, необхідно зазначити, що окрім об'єктивних вимог та світових тенденцій в Україні є специфічні обставини, що активізують інтеграційні процеси в промисловості та інших галузях бізнесу. Створення великих інтегрованих структур в вітчизняній промисловості обумовлене не лише ринковою самоорганізацією економічної системи в перехідний період 90-х р. ХХ ст. На формування інтегрованих структур в українській економіці перехідного періоду впливала спадковість радянської планово-адміністративної системи управління з практикою створення виробничих, торговельно-виробничих, науково-виробничих об'єднань, агропромислових комплексів, державних виробничих об'єднань, територіально-виробничих комплексів.

У радянський період інтеграційні процеси у виробництві мали свою специфіку. Упродовж цього історичного періоду робилися спроби впровадити різного роду об'єднання, комбінати, комплекси й інші форми територіальної та галузевої організації виробництва з метою раціонального використання ресурсів і отримання народногосподарського ефекту. Проте, при об'єднанні підприємств використовувалися планово-адміністративні методи, взаємозв'язки між підприємствами встановлювалися та регулювалися плановою системою, а не безпосередніми учасниками. Підприємства були тісно інтегровані з керуючими адміністративними органами (вертикальні стосунки), а горизонтальні зв'язки з іншими підприємствами були досить слабкими.

У радянській економіці були створені великі, «гігантські» підприємства. Мотивами такої організаційної інтеграції були прагнення не лише забезпечити економію на масштабі, але і полегшити планування та контроль: простіше планувати дії незначної кількості великих підприємств, ніж значно більшої кількості малих. Тому, коли в ході реформування радянської економіки багато коопераційних зв'язків було зруйновано, економіка виявилася в глибокій кризі. Проте був накопичений певний досвід економічної організації виробництва.

Пізніше, в перші роки перебудови з'явилися інші організаційні форми виробництва: виробничі об'єднання, науково-виробничі об'єднання, міжгалузеві науково-технологічні комплекси, завданнями формування яких були забезпечення інтеграції науки та виробництва в цілях подолання технологічної відсталості промислових підприємств й активізації інноваційної діяльності.

В економіці України починаючи з 70-х років ХХ ст. формувалися об'єднання різного типу практично в усіх галузях, відображаючи загальносвітову тенденцію до інтеграційних процесів. Централізовано керовані, включені в загальнодержавну систему планування, ці організації були позбавлені можливостей самостійно визначати не тільки види об'єднань, їх структуру, компетенцію окремих підрозділів та виконавців, а й зовнішні зв'язки з постачальниками та споживачами.

Період становлення незалежності України характеризується процесом трансформації існуючих підприємств у ринково-орієнтовані об'єкти: значно зменшується роль централізованого управління, виникають організації з недержавними формами власності (інвестиційні, трастові та страхові компанії, приватні пенсійні фонди), які мали змогу здійснити акумуляцію капіталу. За рахунок цього планувалося сприяння розвитку корпоративних відносин в економіці України, реструктуризація діючих і створення нових підприємств.

Необхідно відзначити, що кожен період становлення ринкових відносин та розвитку інтеграційних процесів в Україні має свої особливості.

В Україні перша хвиля (з початку 90-х років ХХ ст.) інтеграції підприємств та створення різноманітних об'єднань була обумовлена приватизацією та корпоратизацією. Системні перетворення зруйнували існуючі виробничо-технологічні зв'язки між підприємствами та обумовили необхідність контрактних відносин. Втрата

керованості, падіння попиту та обсягів виробництва, нестача інвестицій й оборотних коштів, скорочення державних замовлень та невизначеність перспектив розвитку зумовили необхідність пошуку нових форм кооперації та інтеграції. Зміни кон'юнктури ринку примушують підприємства об'єднуватися, щоб мати можливість розширювати обсяги та асортимент продукції, диверсифікувати ризик.

До об'єднання у великі структури підприємства спонукали й такі специфічні чинники як необхідність відновлення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків й структурної перебудови виробництва, що неможливо без координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюжка та залучення значних фінансових ресурсів, а також зростання трансакційних витрат в результаті зміни характеру взаємин між підприємствами в ході економічної реформи. Об'єднання підприємств, що випускають аналогічну продукцію (горизонтальна інтеграція), створювалися не лише для конкуренції на світових ринках, але й для створення формальних рамок розділу внутрішніх ринків.

Проте, необхідно відзначити, що формування корпоративного сектора та створення інтегрованих об'єднань в Україні тісно пов'язані з процесом приватизації. До 1995 р. акціонування в Україні проходило низькими темпами: за перші три роки приватизації на базі державних підприємств було створено близько 3 тис. відкритих акціонерних компаній. Таке положення пояснювалося, в першу чергу, відсутністю системи фінансового посередництва, зокрема інвестиційних фондів, без яких, в умовах відсутності інформації про створювані акціонерні товариства, масова приватизація неможлива [12, 14].

У січні 1995 р. в Україні почалася реалізація програми масової сертифікатної приватизації. Разом з трудовими колективами доступ до об'єктів приватизації дістали всі верстви населення. Реалізація права власності у вигляді приватизаційного майнового сертифікату громадянами України здійснювалася як шляхом підписки на акції підприємств, що підлягали приватизації, так і через широку мережу створених для цих цілей сертифікатних аукціонів. За два роки, починаючи з січня 1995 р., на базі державних підприємств було організовано більше 5 тис. відкритих акціонерних товариств – удвічі більше, ніж за перші три роки приватизації. Всього в процесі приватизації до початку 1997 р. змінили форму власності близько 48 тис. об'єктів, було створено понад 30 тис. господарських товариств, зокрема близько 9 тис. акціонерних [8, 9, 12, 14].

Але, сертифікатна приватизація не змогла забезпечити ефективної структуризації відношень власності, формування відповідального власника, який би опікувався долею своєї власності не стільки орієнтуючись на короткострокову прибутковість, скільки збереженням її, як такої, у довгостроковій перспективі, нарощуючи капітал. Для реалізації своїх довгострокових інтересів власник має володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів, з метою створення ринково-орієнтованого підприємства, яке здатне здійснювати ефективну інвестиційну діяльність,

реструктуризацію виробництва з метою підвищення конкурентоздатності продукції та підприємства в цілому.

До основних проблем першого етапу створення інтегрованих структур в Україні можна віднести проблеми, що пов'язані із законодавчими прогалинами, які існували в законодавстві в момент першої хвилі приватизації, відсутністю досвіду як створення, так і управління корпораціями, проходженням приватизації та корпоратизації поза межами існуючого правового поля. Все населення України теоретично отримало рівний доступ до національних засобів виробництва через приватизаційні майнові сертифікати. Реально ж в силу як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, не кожний українець, ставши власником приватизаційного сертифікату, зміг скористатись можливістю реалізації власних майнових прав.

Значні масштаби безоплатної приватизації викликали ряд причин, що унеможливили ефективне корпоративне управління. Серед них основними є: відсутність реальних інвестицій при створенні корпорацій; відсутність відчуття реального власника; розпорошеність акціонерного капіталу серед великої кількості власників; неприйняття дрібних акціонерів як власників, які претендують на віддачу вкладених коштів; відсутність реального впливу дрібних акціонерів на управлінські рішення тощо.

Макроекономічні проблеми корпоративного управління викликані переважно недосконалістю законодавчої бази створення корпорацій та економічною і політичною ситуацією, яка склалась в країні на той час. Через відсутність відповідного досвіду законодавче поле країни було сформовано таким чином, що не всі проблеми корпоратизації власності знайшли законодавче вирішення. Це викликало ряд порушень як при створенні корпорацій, так і при зміні власників. Відсутність ринкової інфраструктури стала причиною низки проблем, пов'язаних із корпоративною власністю та корпоративним управлінням. Насамперед, це порушення прав власників приватизаційних сертифікатів, в результаті чого виник тіньовий ринок обігу приватизаційних майнових сертифікатів. Така ситуація дала можливість викупу об'єктів приватизації за рахунок великих пакетів, скуплених за безцінь у населення, приватизаційних майнових сертифікатів [9].

Друга хвиля інтеграції (1997-2000 рр.) пов'язана з постприватизаційним періодом, реструктуризацією підприємств та антикризовим менеджментом. Реструктуризація підприємств, що опинилися у глибокій економічній кризі, шляхом застосування механізму банкрутства, варто розглядати як діючу форму перерозподілу суспільного національного капіталу з метою більш ефективного його використання. До особливостей даного етапу необхідно віднести:

По-перше, якщо в період масової приватизації пріоритетними були темпи, то стосовно стратегічних об'єктів пріоритетним стає індивідуальний підхід, основу якого складає ретельна підготовка підприємства до акціонування і пошук найбільш вигідних інвесторів, які мають довгостроковий інтерес до об'єкту приватизації. Продаж пакетів акцій високоефективних і найпривабливіших для інвесторів підприємств

здійснювалася на конкурсній основі через міжнародні торги. Змінився і механізм приватизації з переходом від сертифікатної, неінвестиційної за своїм характером приватизації, до приватизації інвестиційного характеру.

По-друге, в цей період найбільш швидкими темпами формується корпоративна власність у сфері малого та середнього бізнесу. Найбільш розповсюджені організаційно-правові форми малих підприємств – товариство з обмеженою відповідальністю й акціонерне товариство. Основою формування корпоративних структур у малому бізнесі є значні темпи роздержавлення, які є властивими таким сферам економіки як оптова і роздрібна торгівля (включаючи торгівлю автомобілями і технічне обслуговування та ремонт автомобілів), готелі і ресторани, сільське господарство, рибальство і лісове господарство, операції з нерухомістю, передача приміщень в оренду, колективні, суспільні і особисті послуги. Саме у цих сферах діяльності найбільша кількість об'єктів змінила форму власності.

По-третє, наслідком роздержавлення економіки стали істотні зрушення в структурі української економіки. Не дивлячись на досягнення ряду кількісних показників, процес реформування власності не привів до зростання ефективності. Аналіз роботи приватизованих підприємств показує, що в післяприватизаційний період економічна ефективність, як правило, залишається на тому ж рівні, що і до приватизації. Саме тому, реструктуризацію підприємств, що опинилися у глибокій економічній кризі, шляхом застосування механізму банкрутства, варто розглядати як діючу форму перерозподілу суспільного капіталу з метою більш ефективного його використання.

По-четверте, високі темпи інфляції та відсутність адекватних дій держави з переоцінки майна підприємств зробили можливим придбання об'єктів приватизації за заниженою вартістю, яка в десятки разів була нижчою за реальну вартість. Інститут оцінки вартості об'єктів приватизації працював неефективно, тому ринкова вартість об'єктів, що приватизувались, майже ніколи реально не визначалась.

По-п'яте, багато диверсифікованих корпорацій формувалися через розміщення вільних грошових коштів – купуючи найбільш перспективні бізнес або ринково недооцінений зростаючий бізнес, або інші підприємства, які продаються зараз. Однією з головних цілей було досягнення стійкості інтегрованої структури за рахунок створення бізнес-портфеля, збалансованого з погляду життєвих циклів різних галузей і впливу ринкової кон'юнктури.

По-шосте, неефективна побудова взаємовідносин між державою та новими власниками стала причиною низки проблем, пов'язаних із наданням необґрунтованих пільг та гарантій створеним акціонерним товариствам, призначенням некомпетентних менеджерів на керівні посади тощо.

Також слід зазначити, що в кожній конкретній області бізнесу є свої специфічні чинники, що обґрунтовують інтеграцію суб'єктів ринку. Наприклад, зростання попиту на банківські та страхові послуги, зближення раніше принципово різних секторів ринку – банківського та страхового – зумовили інтенсифікацію інтеграції компаній, що спеціалізуються на фінансовій діяльності.

Третя хвиля інтеграції підприємств, яка триває й до сьогоднішнього дня, пов'язана з формуванням корпоративних відносин, зміцненням приватної власності, концентрацією (до 2005 р.), перерозподілом (до 2008 р.) та структуризацією (по теперішній час) національного приватного капіталу, активізацією іноземного інвестування, взаємопроникненням корпорацій на ринки різних країн, поширенням економічної інтеграції та глобалізацією економіки.

Загальна економічна криза, незавершеність реформування державного сектора економіки, відсутність достатніх обсягів фінансових ресурсів для здійснення необхідних заходів по оздоровленню підприємств, а також прямі зловживання є характерними для сучасного етапу розвитку економіки країни.

Більшість українських підприємств починали та продовжують своє реформування знаходячись в умовах кризи. Високі темпи інфляції, згорання внутрішнього споживчого ринку, втрата зовнішніх ринків збуту продукції призвели до суттєвого скорочення обсягів виробництва, значних збитків діяльності, масового звільнення працюючих, зростання боргів тощо. Значна кількість підприємств (за виключенням невеликої, на жаль, частки) – фінансово неспроможні, з великою кількістю боргів; з низьким рівнем технічної бази (і, внаслідок свого фінансового стану, нездатні залучити інвестиції для впровадження новітніх технологій); з недоліками в менеджменті і освітньо-кваліфікаційним рівнем кадрів, що не відповідає сучасним вимогам тощо. Ключова проблема при цьому полягає в спроможності організацій у досить короткий час адекватно адаптувати до нових умов господарювання.

Необхідно відзначити зміни в економічному середовищі, які вплинули на підвищення активності інтеграційних процесів, збільшення кількості угод злиття та поглинання не лише національних підприємств та компаній різних країн, але й транснаціональних корпорацій. До ключових чинників, що активізували інтеграційні процеси на цьому етапі, варто віднести [4]:

- Процеси глобалізації світової економіки (для більшості компаній боротьба за виживання та розвиток в умовах глобального ринку стає найважливішим стратегічним чинником, що обумовлює активність інтеграції, посилення процесів трансграничного злиття та поглинання).

- Всесвітня лібералізація економічних стосунків, що знайшла віддзеркалення в міжнародному праві та в національних законодавства країн (лібералізація режимів торгівлі та прямих іноземних інвестицій, економічна інтеграцію на рівні регіонів й держав, діяльність СОТ, процеси приватизації в розвинених, перехідних країнах та країнах, що розвиваються, процеси дерегулювання тощо).

- Лібералізація трансграничного руху капіталу (з'явилася можливість придбання корпоративних цінних паперів іноземцями, що сприяло фінансуванню інтеграції переважно на основі обміну акціями; відбулися зміни на ринках капіталу, активізувалися ринкові посередники та з'явилися нові фінансові інструменти; виникли принципово інші можливості для трансграничних позик і кредитів, депозитів в іноземній валюті та портфельних інвестицій; розвиток фондових ринків та підвищення

міри ліквідності на ринку капіталів дозволяє компаніям мобілізувати значні фінансові кошти за допомогою банків та шляхом емісії облигацій тощо).

- Зростаюча значущість науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень та розробок, якісні технологічні зміни.

- Зниження логістичних витрат, що привело до розширення ринків дії компаній, у тому числі й за національні межі (нові інформаційні технології дозволяють компаніям на відстані управляти виробничими контурами, що знаходяться за межами країни).

Основою для активізації інтеграційних процесів стало поєднання усіх згаданих ключових чинників. В той же час на активність процесів інтеграції дуже часто впливає наявність кризової ситуації. Так, в умовах кризи багато компаній, прагнучи уникнути погіршення фінансового положення та можливого банкрутства, розглядають можливість приєднання до успішнішого конкурента.

Проте, необхідно відзначити, що наслідки глобальної економічної кризи, які супроводжуються зростанням вартості кредитних ресурсів, викликають необхідність оптимізації бізнес-портфеля інтегрованих структур за рахунок продажу непрофільних активів, тобто на сучасному етапі також активізуються процеси дезінтеграції.

Проведене дослідження дало змогу визначити особливості етапів розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні (див. табл.1).

Таблиця 1. Особливості етапів розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні

Етапи розвитку інтеграційних процесів	Характеристика етапу розвитку інтеграційних процесів в країні	Специфічні чинники зовнішнього середовища, що активізують інтеграційні процеси	Основні мотиви, що обґрунтовують доцільність інтеграції
1	2	3	4
Перша хвиля інтеграції (з початку 90-х років ХХ ст. до 1995 року) підприємств та створення різноманітних об'єднань	Інтеграція обумовлена приватизацією та корпоратизацією. Зародження національного приватного капіталу	Руйнування господарських зв'язків, втрата керованості, падіння попиту та обсягів виробництва, нестача інвестицій й оборотних коштів, скорочення державних замовлень, зміна кон'юнктури ринку та невизначеність перспектив розвитку, неконкурентоспроможність підприємств, депресивний стан окремих секторів економіки, загроза банкрутства (кризи, кризового стану)	Необхідність відновлення зруйнованих зв'язків і структурної перебудови виробництва, розподіл внутрішнього ринку, встановлення контрактних відносин, можливість репрофілювання виробництва, розширення обсягів та асортименту продукції, диверсифікація ризику

1	2	3	4
<p>Друга хвиля інтеграції (1995-2000 рр.)</p>	<p>Інтеграція пов'язана з постприватизаційним періодом, реструктуризацією підприємств та антикризовим менеджментом. Формування національного приватного капіталу. Початок перерозподілу суспільного національного капіталу з метою більш ефективного його використання</p>	<p>Формування непрофільних активів (зближення принципово різних секторів економіки), загроза банкрутства (кризи, кризового стану), інвестиційна криза</p>	<p>Розподіл сфер впливу; реструктуризація промисловості (реструктуризація галузі); перепрофілювання виробництва; проведення гнучкої асортиментної політики відповідно до змін попиту; розміщення вільних грошових коштів шляхом придбання найбільш перспективного бізнесу або ринково недооціненого зростаючого бізнесу, досягнення стійкості інтегрованої структури за рахунок створення оптимального бізнес-портфеля, збалансованого з погляду життєвих циклів різних галузей і впливу ринкової кон'юнктури. Диверсифікація виробництва, економія, обумовлена масштабами діяльності, мінімізація витрат, посилення зв'язків у галузі між суб'єктами господарювання, збереження керованості пріоритетними галузями</p>
<p>Третя хвиля інтеграції підприємств (з 2001 року по теперішній час)</p>	<p>Пов'язана з формуванням корпоративних відносин, зміцненням приватної власності, активізацією іноземного інвестування, взаємопроникненням корпорацій на ринки різних країн, поширенням економічної інтеграції та глобалізацією економіки. Концентрація (до 2005 р.), перерозподіл (до 2008 р.) та реструктуризація (по теперішній час) національного приватного капіталу.</p>	<p>Процеси глобалізації світової економіки, всесвітня лібералізація економічних стосунків та трансграничного руху капіталу, зростаюча значущість науково-дослідної діяльності, підвищення ризиків у сфері досліджень та розробок, якісні технологічні зміни, оптимізація логістики</p>	<p>Прагнення отримати стратегічні переваги в збуті або постачанні, збільшення ринкової вартості, зниження операційних та транакційних витрат, можливість консолідувати інвестиційні ресурси, оптимізація податкового навантаження, отримання та/або зростання ринкової влади (мотив монополії) та захист від конкуренції, прагнення до стабільності ділових зв'язків, закріплення сировинних джерел та/або отримання нових ринків сировини, синергетичний ефект, поліпшення ділового іміджу, розширення та поєднання діяльності в сфері НДДКР</p>

Аналізуючи процес розвитку інтеграційних процесів та формування інтегрованих структур в Україні, необхідно зазначити, що на перших етапах становлення ринкової економіки наукові стратегічні підходи щодо інтеграції та угод на ринку злиття/поглинань практично не мали відношення до вітчизняних компаній. Виключенням можна вважати лише формування вертикально інтегрованих сировинних ланцюжків, в більшості ж випадків активи придбавали хаотично та безсистемно. Загальною для усіх інтеграційних угод була відсутність необхідності формувати стратегічний підхід до придбання бізнес-активу, що було обумовлено наступним: угоди, що проводилися, повністю не оплачувалися або застосовувалася негрошова форма оплати; часто отримувалися недооцінені бізнес-активи; через відсутність оцінок економічної доцільності придбання власники спочатку націлювалися на "викачування" активів; регіональна експансія в основному носила політичний характер.

В результаті інвестиційні ресурси розподілялися та використовувалися неефективно, були відсутні стимули до капіталізації бізнесу, що придбавався. Ринок не здійснював свої функції повною мірою, що говорить про порушення цінового механізму ринку: ціна на активи встановлювалася не під впливом попиту та пропозиції, а шляхом застосування "негрошових" схем розрахунку, завдяки політичним зв'язкам тощо.

Але сучасний стан економіки та розвиток процесів глобалізації сприяли тому, що вітчизняні компанії сьогодні так чи інакше залучені в процеси формування інтеграційних процесів, розвитку ринку злиття і поглинань. Тому актуальним стає вдосконалення підходів до здійснення інтеграційних угод.

По-перше, в країні практично не залишилося "вільних" та недооцінених ринком активів, що вимагає ретельного обґрунтування доцільності інтеграції та придбання нових бізнес-активів.

По-друге, надмірна диверсифікація вітчизняних бізнес-систем в період приватизації, послідовний розвиток ринкової економіки та міжнародна конкуренція змушують учасників ринку удосконалювати свої управлінські технології, фокусувати увагу на обмеженому числі напрямів діяльності.

По-третє, інтегровані об'єднання, що вже склалися, мають в розпорядженні виробничу та сировинну базу, достатню для того, щоб вони могли ставати гравцями глобального рівня, окремі інтегровані структури досягли тієї стадії розвитку, що дозволяє здійснювати вплив в галузі в глобальному масштабі. Проте, це обґрунтовує необхідність суб'єктам господарювання посилювати свій фінансовий та виробничий потенціал.

Аналіз якісних чинників сучасної ринкової ситуації свідчить про те, що розвиток інтеграційних процесів та формування інтегрованих структур в нашій країні відбувається в складних умовах збереження інвестиційного голоду, переважаючої орієнтації більшості комерційних банків на роботу з «короткими грошима», зниження загального платоспроможного попиту тощо. Проте, на нашу думку, в сучасних умовах

господарювання інтегровані структури можуть стати найбільш вигідною організаційно-правовою формою в контексті економічного і соціального розвитку України. Вони здатні змінити нинішній фінансовий стан українських підприємств, використовуючи різноманітні можливості та форми отримання додаткових інвестицій, у тому числі і іноземних.

Література

1. Антонов Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России [Электронный ресурс] / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml>
2. Ареф'єва О. В. Формування стратегії функціонування і розвитку інтегрованих виробничих систем / О.В. Ареф'єва // Економіка і управління. – 2004. – №9. – С. 23-31.
3. Баккер Г. Как успешно объединить две компании / Ганс Баккер, Джерен Хелминк; перевела с англ. Т.И. Митасова; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая. – Минск : Гревцов Паблишер, 2008. – 288 с.
4. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/02.shtml>
5. Галпин Т. Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон. [Пер. с англ.]– М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 240 с.: ил. – Парал. тит. англ.
6. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; [Пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
7. Ищенко С.М. Слияния и поглощение компаний: оценка эффекта синергии / С.М. Ищенко.– К. : Науковий світ, 2007. – 95 с.
8. Козаченко Г.В. Корпоративне управління: [підручник для вузів] / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова – К.: «Лібра», 2004. – 368 с.
9. Мостенська Т.Л. Корпоративне управління: [підручник] / Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, М.Г. Луцький, Ю.Г. Симоненко. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 384 с.
10. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: Монографія / А.А. Пилипенко. – Х. : ВД «Інжект», 2008. – 408 с.
11. Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление [научное издание] / А.И. Пушкарь, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко – Харьков: ООО "Кросс-Роуд", 2006. – 440 с.
12. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 149 с.
13. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Электронный ресурс] / С.В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/03.shtml>
14. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 304 с.