

УДК 330.334:663.5

Шевченко Л. О.

Національний університет харчових технологій

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття вертикальної інтеграції, типи вертикальної інтеграції. Визначено мотиви та переваги вертикальної інтеграції для підприємств спиртової промисловості. Розкрито поняття «транзакційні витрати» та методи зниження витрат на виробництво кінцевого продукту для підприємств спиртової галузі. Обґрунтовано необхідність реорганізації підприємств спиртової промисловості від повної державної монополії до вертикально інтегрованого акціонерного холдингу. Визначено, що впровадження принципів вертикальної інтеграції призведе до підвищення конкурентоспроможності, зменшення собівартості спирту етилового, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, активізації впровадження інновацій, стимулювання залучення міжнародних інвестицій.

Ключові слова: спирт, спиртове підприємство, вертикальна інтеграція, реорганізація, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах важливим складником діяльності спиртових підприємств є організаційна структура галузі.

Спиртове виробництво України представлено державною монополією, і, як засвідчила практика, держава виявилася не найкращим власником і розпорядником державного майна. Питання приватизації підприємств спиртової галузі актуальне вже протягом 10 років, та саме зараз необхідно визначитися з майбутнім галузі, оскільки в процесі монопольного державного управління нарощується тенденція збільшення боргових зобов'язань підприємств спиртової галузі, передусім перед бюджетом. Держава, своєю чергою, збільшує ставки акцизного податку на лікерогорілчані вироби, що може призвести до зупинки працюючих заводів, оскільки попит на лікерогорілчані вироби знизиться і, як наслідок, попит на спирт етиловий упаде втричі. Крім того, державою запроваджуються ставки акцизного податку на біоетанол, чим повністю унеможливується процес інноваційного розвитку спиртових підприємств у паливній сфері та фактично немає можливості запустити мел'ясні заводи, що спеціалізуються на виробництві біоетанолу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів вертикальної інтеграції висвітлено в працях відомих західних економістів: Р. Коуза, О. Вільямсона, К.Р. Харрігена, Дж. Стіглера, М. Аделмана, К. Ерроу, Р. Базела та ін. Серед вітчизняних учених, які приділяли увагу вертикальній інтеграції: І. Акімов, В. Базилевич, Д. Лук'яненко, Н. Скопенко, Г. Филюк, О. Щербаків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість учених, досліджуючи проблеми спиртової галузі, акцентують увагу на необхідності приватизації спиртових підприємств. Нами ж досліджується питання використання аспектів вертикальної інтеграції для спиртових підприємств із метою поступового роздержавлення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні процесів вертикальної інтегрованої реорганізації як

одного з напрямів інноваційного розвитку підприємств спиртової галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом економіка України базується на розвитку сировинної бази, тобто переважає виробництво сировини, а не кінцевого продукту, що знижує обсяги утворення ВВП усередині країни. Переорієнтація вітчизняного виробництва завдяки впровадженню інноваційних аспектів у виробництво та його організацію надасть можливість відновити втрачені методи нарощення ВВП країни.

На нашу думку, інноваційним шляхом розвитку спиртової галузі – як альтернатива повній приватизації – є запровадження оновленої організаційної структури, побудованої за принципом вертикально інтегрованого акціонерного холдингу з переважним пакетом прав за державою (часткова приватизація).

Повна приватизація, тобто перехід прав власності до приватного користувача, – це інший шлях реорганізації галузі, який, на нашу думку, можливий тільки після проведення часткової приватизації. Негативними наслідками повної приватизації можуть бути незацікавленість нових власників у збереженні робочих місць для майже 5 тис. працюючих (у складі ДП «Укрспирт»), тобто виникне соціальна напруга. Нові власники зацікавлені в скороченні кількості працюючих підприємств до семи-восьми спиртових заводів, а інші спиртові заводи ліквідувати.

Вертикальна інтеграція на українському ринку – явище не нове. Практика показує, що існують позитивні наслідки впровадження принципів вертикальної інтеграції на галузевих ринках: підвищення конкурентоспроможності, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, можливості впровадження інновацій.

Для підприємств спиртової промисловості використання принципів вертикальної інтеграції може мати позитивний ефект передусім через зменшення соціальної напруги, оскільки виникне можливість збереження робочих місць для працівників спиртової промисловості.

Вертикальна інтеграція – ступінь володіння одним холдингом, інфраструктурою, бізнес-процесами, технологіями, компетенціями в ланцюжку процесів виробництва товару або послуги [2, с. 156].

Світова практика виробила типи вертикальної інтеграції: інтеграцію назад, інтеграцію вперед, збалансовану інтеграцію.

Вертикальна інтеграція назад здійснюється у разі прагнення отримати контроль над підприємствами, які виробляють сировину, необхідну під час виробництва товарів або послуг даної компанії. Контроль над такими підприємствами забезпечує стабільність поставок, якості і ціни кінцевого продукту.

Підприємства здійснюють вертикальну інтеграцію вперед, коли прагнуть отримати контроль над підприємствами, які виробляють товар або послуги, які знаходяться ближче до кінцевої точки продажу товару або послуги споживачу (або навіть наступного сервісу або ремонту).

Підприємства здійснюють збалансовану вертикальну інтеграцію, якщо прагнуть отримати контроль над усіма суб'єктами, які забезпечують повний виробничий ланцюжок від видобутку і/або виробництва сировини до точки безпосередньої реалізації споживачу. На розвинених ринках існують ринкові механізми контролю над суміжниками. Однак на монополістичних ринках підприємства часто прагнуть вибудувати повний вертикально інтегрований холдинг.

Станом на 2010 р. спиртова галузь України була представлена Концерном «Укрспирт», до якого входили 79 самостійних спиртових підприємств, об'єднань, лікєро-горілчаних підприємств, але наприкінці 2010 р. на виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 28.07.2010 № 672 створилося Державне підприємство спиртової та лікєро-горілчаної промисловості «Укрспирт». Тобто 38 спиртових заводів приєдналися до ДП «Укрспирт» шляхом передачі активів і пасивів на баланс. У підсумку єдиною юридичною особою є ДП «Укрспирт», до кінця 2014 р. в його складі налічувалося 38 місць провадження діяльності.

Нині спиртова галузь України представлена Державним підприємством спиртової та лікєро-горілчаної промисловості «Укрспирт», до складу якого входять 41 місце провадження діяльності та державні спиртові заводи, які входять до складу Концерну «Укрспирт» та підпорядковуються Міністерству аграрної політики та продовольства України.

Проаналізувавши обсяги виробництва спирту етилового державними спиртовими підприємствами спиртової галузі протягом 2010–2015 рр., можна зробити висновки, що виробництво знизилося в 2,5 рази в 2015 р. порівняно з 2010 р. (рис. 1).

Спад виробництва в 2011 р. порівняно з 2010 р. зумовлений проведенням процесу реорганізації галузі та переходом самостійних юри-



Рис. 1. Виробництво спирту етилового підприємствами спиртової галузі протягом 2010–2015 рр.



Рис. 2. Кількість МПД ДП «Укрспирт», які працювали протягом 2010–2015 рр.

дичних осіб – спиртових заводів до складу ДП «Укрспирт».

Протягом 2011–2013 рр. спостерігався стабільний процес виробництва спирту етилового. У 2014 р. відбувся спад виробництва, який продовжився і в 2015 р. Основними причинами спаду відмічаємо зменшення попиту на спирт етиловий унаслідок втрати частини ринку виноробів та втрати ринків збуту лікєро-горілчаними підприємствами.

Проаналізуємо обсяги виробництва ДП «Укрспирт» (41 місце провадження діяльності) та спиртовими заводами, які залишилися в складі Концерну «Укрспирт» (38 юридичних осіб – спиртових заводів).

Як можемо спостерігати на рис. 1, обсяги виробництва спирту етилового ДП «Укрспирт» мають тенденцію до зростання протягом 2010–2013 рр. Протягом цього періоду спостерігається суттєве перевищення прибутку підприємства та покриття собівартості виробництва. Тобто вартість сировини – зерна, виробничих та адміністративних витрат – повністю покривається за рахунок ціни на спирт. 2014–2015 рр. характеризуються падінням попиту на спирт етиловий, невизначеністю ринків збуту та суттєвим зменшенням доходів ДП «Укрспирт», що призводить до отримання збитків у розмірі 532 235 тис. грн. Протягом 2015 р. приймається рішення про збільшення ціни на спирт етиловий, що дає змогу на кінець року отримати чистий прибуток у розмірі 16 047 тис. грн.

Аналізуючи виробництво спирту етилового спиртовими заводами Концерну «Укрспирт», спостерігаємо зменшення обсягів виробництва в 92 рази в 2015 р. порівняно з 2010 р. Тобто 2010 р. демонструє роботу всіх 79 спиртових заводів, протягом 2011–2012 рр. спостерігається процес реорганізації, а саме перехід 40 спиртових заводів до складу ДП «Укрспирт».

Також необхідно проаналізувати кількість працюючих МПД ДП «Укрспирт» та спиртових заводів Концерну «Укрспирт» (рис. 2).

Аналізуючи роботу ДП «Укрспирт», можна зробити такі висновки: найбільш продуктивним був 2011 р., оскільки із 38 МПД працювали 32, тобто 84% заводів. Протягом 2012–2013 рр. працювали від 78% до 76% заводів. Протягом 2014–2015 рр. відбувся суттєвий спад виробництва, що відображається і на кількості працюючих заводів, а саме із 68% працюючих заводів показник знижується до 48%. 2010 р. є малоінформативний у плані роботи ДП «Укрспирт», оскільки в кінці 2010 р. утворилося тільки одне Червонослобідське МПД (Київська обл.).

Протягом 2010 р. завантаженість спиртової галузі становить 73%. Такий показник працюючих заводів (58 державних спиртових заводів) досягнутий завдяки широко розгалуженому попиту. Основними країнами-партнерами були Туркменістан, Грузія, Азербайджан, Туреччина, Австрія, Польща.

Завантаженість спиртових заводів протягом 2011 р. становила 42%. Показник знизився за

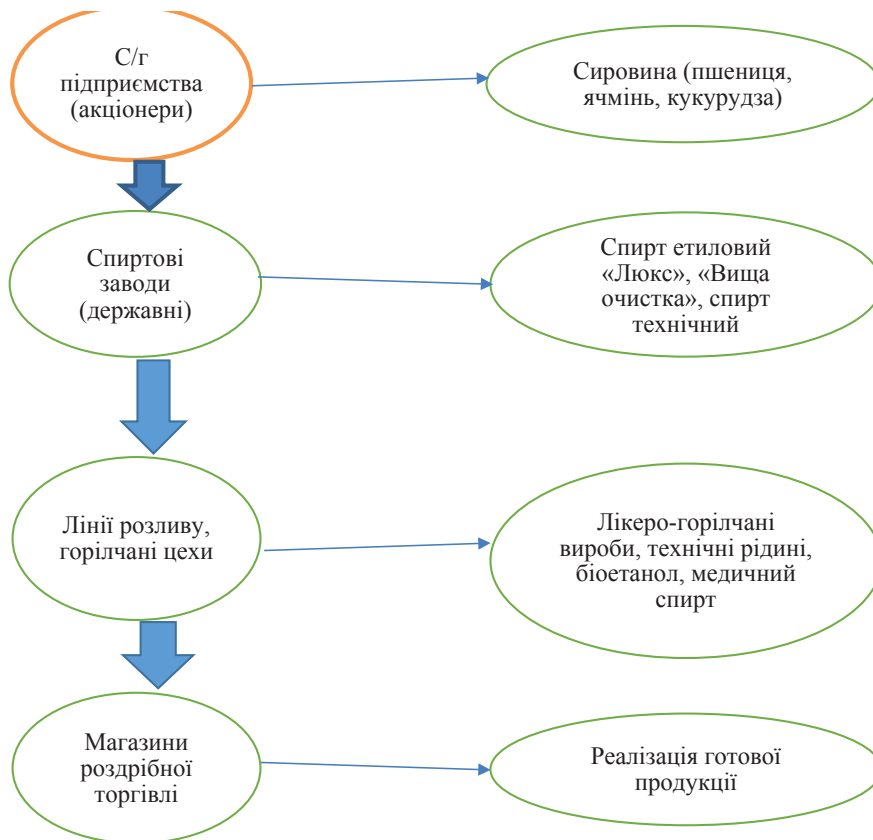


Рис. 3. Ланцюг вертикальної інтеграції для підприємств спиртової промисловості

рахунок проведення процесу реорганізації, за якої самостійні спиртові підприємства поступово приєднуються до ДП «Укрспирт». Протягом 2012–2015 рр. завантаженість становила від 9% до 17%, що фактично призвело до простою більшої кількості спиртових заводів.

Нині абсолютно зрозумілим є те, що наявні організаційні структури (ДП «Укрспирт» та Концерн «Укрспирт») є неефективними, оскільки з кожним роком можна спостерігати спад виробництва спирту етилового та спиртовмісної продукції.

На нашу думку, одним із напрямів інноваційного розвитку для підприємств спиртової промисловості є зміна організаційної структури від державної монополії до вертикально інтегрованого акціонованого холдингу. В ідеальному вигляді має відбутися вертикальна інтеграція спиртових заводів та сільськогосподарських підприємств – виробників зернових культур, залучаючи світовий досвід виробництва високоякісного продукту.

Серед переваг упровадження вертикальної інтеграції для підприємств спиртової галузі слід відзначити такі:

- зменшення витрат на кожному етапі – від вирощування сировини, переробки, виробництва спирту до реалізації кінцевої продукції;
- вивільнені кошти спрямовуються на розвиток спиртових підприємств;
- збільшення чистого прибутку;
- можливість інвестувати в сільськогосподарські підприємства та розвивати сільськогосподарське виробництво;
- відновлення спиртової галузі;
- розширення наявних ринків збуту, освоєння нових.

Схематично реорганізацію спиртових підприємств у вертикально інтегрований холдинг можна зобразити у вигляді ланцюга (рис. 3).

Для підприємств спиртової промисловості вертикальна інтеграція забезпечить зменшення трансакційних витрат – витрат на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрат, пов'язаних із поточними зобов'язаннями: веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод.

Збільшення масштабу підприємства шляхом включення до його складу сполучених виробництв веде до зниження трансакційних витрат. Проте паралельно через збільшення розмірів підприємства й ускладнення її структури починають зростати витрати на управління. Оптимальний розмір фірми досягнуто тоді, коли економія від скорочення трансакційних витрат, пов'язана з подальшим збільшенням фірми, буде рівною додатковим витратам на управління [4, с. 446].

О. Вільямсон [1, с. 125] запропонував класифікацію трансакційних витрат за відношенням до моменту укладання угоди, відповідно до якої трансакційні витрати поділяють на витрати до укладання угоди (*ex ante*) та після укладання угоди (*ex post*).

Досягнути зменшення трансакційних витрат для спиртових підприємств може відбуватися

за рахунок використання високоякісних спеціалізованих ресурсів – сировини, оскільки ринок фактично монополізований.

Позитивним аспектом для підприємств спиртової промисловості за вертикальної інтеграції є збільшення прибутків за рахунок подолання «подвійної надбавки», яка виникає, коли ринок готової та проміжної продукції є недосконало конкурентними. Тобто інтегруючись, спиртові підприємства мають можливість зменшити витрати на проміжний продукт, а саме спирт етиловий, зростає обсяг продукції та зменшуються ціни кінцевого продукту, а саме лікеро-горілчаних виробів, лікарських засобів, технічних рідин.

Для спиртових підприємств властива проблема асиметричності інформації, а саме ситуація, коли має місце нерівномірний розподіл інформації про кінцеву продукцію – спирт етиловий між лікеро-горілчаними підприємствами, виноробними підприємствами, підприємствами медицини та спиртовими заводами, що може бути вирішене шляхом упровадження вертикальної інтеграції. Якщо витрати, пов'язані з перевіркою якості обладнання, є високими, то вертикальна інтеграція стає шляхом до покращення інформаційного обміну про якість та ціни між сторонами.

За вертикальної інтеграції вирішується проблема закупівельної кампанії для спиртових підприємств. Основною сировиною є зернові культури, а саме: пшениця, кукурудза, жито. Монополістичний продаж сировини можливо подолати шляхом поєднання в одне підприємство із переробки сировини, що водночас збільшить прибутки.

За зміни організаційної структури спиртових підприємств із державної монополії на акціонований вертикально інтегрований холдинг також можливо застосувати принцип цінової дискримінації.

Цінова дискримінація – встановлення продавцем різних цін на різні одиниці того самого товару, для якого відмінності в цінах не пов'язані з різницею у витратах [5].

Підприємства спиртової промисловості, призначаючи різні ціни для різних покупців, отримують можливість розширення обсягів продажу та підвищення прибутковості кінцевого прибутку. Зменшення ціни спирту для покупців із високою еластичністю попиту можливе лише за інтеграції в одну структуру, що важливо на ринках місцевих продуктів харчування.

Наслідки цінової дискримінації можуть бути різними. З одного боку, диференціюючи ціни, фірми збільшують свої прибутки за рахунок покупців. Але, з іншого боку, монополісту стає вигідно збільшувати обсяг виробництва. У такому разі цінова дискримінація може сприяти росту ефективності функціонування ринку, оскільки вона веде до росту обсягів пропозиції та попиту. І позитивним є те, що ті ділянки ринку, товар яких не користувався попитом за єдиної ціни, також обслуговуються [3, с. 175].

Вертикальна інтеграція пов'язана зі зростанням ринку і, як позитивний наслідок, якісними інноваційними змінами. Підприємства спиртової промисловості необхідно суттєво модернізувати шляхом упровадження методів інноваційного розвитку. За швидко змінюваного попиту постачальники проміжної продукції можуть не встигати задовольняти виробників кінцевої продукції, що стимулює інтеграцію виробників «назад». Виробництво нового товару супроводжується високим ступенем ризику та залученням високотехнологічних засобів, що може призвести до невідзначеності попиту на інноваційний товар і, як наслідок, стимулювання підприємств спиртової промисловості до вертикальної інтеграції.

Висновки. Реорганізація спиртової галузі дасть можливість виробити єдині тактику і стратегію в глобальному масштабі, здійснити інформаційні зв'язки між підприємствами, фінансувати розроблення інноваційної продукції, знизити собівартість кінцевої продукції, надавати консультаційні та технічні послуги для здійснення спиртового виробництва.

Вертикально інтегрована реорганізація як один із напрямів інноваційного розвитку спиртових підприємств – це можливість відродження спиртової галузі, інноваційне оновлення спиртового виробництва, розширення асортименту, розширення ринків збуту, забезпечення соціальної стабільності та збільшення прибутків підприємств.

Список літератури:

1. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон ; наук. ред. укр. перекладу С. Бушуєв. – К. : АртЕк, 2014. – 472 с.
2. Куц Л.Л. Форми і ступені вертикальної інтеграції підприємств / Л.Л. Куц // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 42–46.
3. Мільто Л.С. Особливості деяких видів зловживань монополієм становисем суб'єкта господарювання, пов'язаних із ціновими / Л.С. Мільто // Підприємство, господарство і право. – 2014. – С. 5–7.
4. Мікроекономіка : [підручник] / А.П. Наливайко, Л.А. Азьмук, П.Г. Банщиков [та ін.] ; за ред. А.П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2011. – 446 с.
5. Трансакційні витрати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uk.wikipedia.org/wiki/Трансакційні_витрати.

Шевченко Л. О.

Национальный университет пищевых технологий

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СПИРТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия «вертикальная интеграция», типы вертикальной интеграции. Определены мотивы и преимущества вертикальной интеграции для предприятий спиртовой промышленности. Раскрыто понятие «трансакционные издержки» и методы снижения затрат на производство конечного продукта для предприятий спиртовой отрасли. Обоснована необходимость реорганизации предприятий спиртовой промышленности от полной государственной монополии к вертикально интегрированному акционерному холдингу. Определено, что внедрение принципов вертикальной интеграции приведет к повышению конкурентоспособности, уменьшению себестоимости спирта этилового, уменьшению затрат на производство конечной продукции, активизации внедрения инноваций, стимулированию привлечения международных инвестиций.

Ключевые слова: спирт, спиртовая промышленность, вертикально интегрированный холдинг, реорганизация, инновационное развитие.

Shevchenko L. O.

National University of Food Technologies

VERTICAL INTEGRATION AS ONE THE DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ALCOHOL INDUSTRY

Summary

The article deals with theoretical approaches to the definition of vertical integration, types of vertical integration. Determined motives and advantages of vertical integration for enterprises of alcohol industry. The concept of "transaction costs" is defined and methods of reducing the cost of production of the final product for enterprises alcohol industry are defined. It is grounded the necessity of the process of reorganization of the alcohol industry from a complete state monopoly to vertically integrated joint-stock holding. It is determined that the implementation of the principles of vertical integration would increase the share of industrial markets by increasing competitiveness, reducing the cost of ethyl alcohol, reducing the production costs of the final product innovation capabilities, the possibility of further restructuring processes of involving international investments.

Keywords: alcohol, alcohol industry, vertically integrated holding, reorganization, innovative development.