

ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРОБІЗНЕСІ

Здійснено огляд сучасних підходів до виникнення явища вертикальної інтеграції. Ідентифіковано загальну умову для прийняття управлінського рішення щодо стратегії вертикальної інтеграції, яка ґрунтується на порівнянні вигід від вертикальної інтеграції та вільного ринкового обміну. Визначено стимули здійснення та проблеми практичного застосування вертикальних інтеграційних стратегій в агробізнесі.

Постановка проблеми

При здійсненні господарської діяльності менеджменту будь-якої компанії в певний час доводиться розглядати доцільність управлінських рішень щодо вертикальної інтеграції. Доволі часто це питання з'являється і серед представників аграрного бізнесу, однак, нерідкими є випадки необґрунтованого прийняття або відмови від даної стратегії ведення бізнесу, що, беззаперечно, має негативні наслідки для підприємств. При цьому, ключовою проблемою управлінських помилок є нерозуміння глибинних причин даного економічного явища, мотиви його виникнення та наступні ризики запровадження і функціонування вертикально інтегрованих економічних структур. Тому, з огляду на вказане вище, необхідним є визначення основних причин, які дозволяють обґрунтовано прийняти рішення щодо вертикального інтегрування, використовуючи сучасні теоретичні підходи неокласичної наукової школи та школи неінституціоналізму, які створили новий методологічний фундамент дослідження економічних явищ, що відбуваються в економіці постіндустріального періоду.

Аналіз останніх досліджень. Явище вертикальної інтеграції в агробізнесі доволі часто розглядається у сучасній вітчизняній науковій думці, переважно, у прикладному дослідженні продуктових підкомплексів. Даній проблематиці присвячено цілий ряд публікацій М. Ільчука, Т. Мостенської, О. Єранкіна, Н. Дуганця, Д. Толостопятова та ін. У працях вказаних вчених вертикальне інтегрування розглядається лише як спосіб вирішення проблем підприємства, що виявляються у зв'язку із низькою якістю споживаних ресурсів, оптимізацією формування прибутку та підвищення конкурентоспроможності. При цьому, вертикальна інтеграція приймається ними як імператив ведення бізнесу без обґрунтування необхідності застосування даної стратегії. В іноземних літературних джерелах, в працях О. Харта, Д. Мура, Дж. Стакі, Д. Блейра,

П. Джоскоу та ін. даний процес розглядається не так однозначно, що зумовлено застосуванням методологічної основи теорії ігор та теорії контрактів, які визначають процес формування вертикальної інтеграції як результат певних домовленостей про параметри взаємодії.

Об'єкти та методика досліджень. Об'єктом дослідження є теоретичні основи процесу формування вертикальних інтеграційних стратегій в агробізнесі та їх практичні результати. Методика досліджень включає в себе абстрактно-логічний, монографічний методи, методи індукції та дедукції.

Результати дослідження. Необхідно зазначити, що існують декілька підходів до визначення вертикальної інтеграції, які, в основному, зводять його до поняття контролю одного підприємства продуктового ланцюга над іншим. Зокрема, визначається, що вертикальна інтеграція – це процес, в якому декілька ланок продовольчого ланцюга контролюються компанією або організацією з метою підвищення ринкової влади на ринку [2]. В мікроекономіці та менеджменті термін вертикальної інтеграції описує стиль управлінського контролю [3, С.129]. Вертикально інтегровані компанії у продуктовому ланцюгу об'єднані спільним власником. Разом з тим, вказані вище визначення є доволі дискусійними, адже в жодному з них не вказано критерій глибини контролю одного суб'єкта бізнесу над іншим (певний відсоток володіння акціями, частка участі у статутному капіталі, представництво в управлінні компанією та ін.), за яким підприємства можна вважати вертикально інтегрованими. Тому, наприклад, питання щодо того, яке підприємство слід вважати вертикально інтегрованим – те, яке володіє 30% акцій зернового елеватора чи те, яке володіє річним договором на зберігання певної частини зерна – залишається відкритим. В даному контексті, за основу вивчення питання виникнення явища вертикальної інтеграції обрано найбільш широке його тлумачення американським та австралійським консультантами консалтингової компанії McKinsey Дж. Стакі (John Stuckey) та Д. Уайтом (David White). Ними визначено, що вертикальна інтеграція – це спосіб координувати різні складові галузевого ланцюга в умовах, при яких не вигідна двостороння торгівля [11, С.54].

Доволі «практичне» визначення, яке одночасно засвідчує передумову зародження явища вертикальної інтеграції, – економічні вигоди від її впровадження повинні перевищувати вигоди від обміну в умовах вільної торгівлі. Логічно, що дане правило повинно стати методологічним фундаментом для обґрунтування формування вертикально інтегрованих структур, в тому числі і агробізнесі. В даному випадку, всі елементи впливу як внутрішнього, так і зовнішнього економічного середовища на діяльність агробізнесових формувань, знаходять своє відображення у зміні числового значення даних вигід. Мається на увазі те, що чинники інституціонального, інформаційного, фінансового, технологічного, організаційного та ін. характеру, що мають як загальнодержавне,

так і внутрішньофірмове походження, в кінцевому результаті, формують вигоди і затрати 2-х альтернатив ведення бізнесу – в умовах вертикальної інтеграції та вільного ринкового обміну.

Таким чином, доцільність застосування вертикальної інтеграції як стратегії розвитку підприємства, необхідно розглядати через призму різниці функцій вигід вказаних вище двох альтернатив ведення бізнесу, що повинна бути більшою за 0:

$$Vi - Vm > 0 \quad (1.1)$$

У даному випадку, під функціями вигід нами розуміються вигоди, які отримуються в результаті дії трьох ключових факторів ведення бізнесу в галузевих ланцюгах – кількості ресурсів, їх ціни та технології, за допомогою якої формується споживча цінність продукції в умовах продуктового ланцюга. Якщо перші дві змінні характеризують кількісну і якісну сторону матеріальної субстанції, що є базою для трансформації в межах цілого продуктового ланцюга, то остання – наявний рівень факторів виробництва, що їх трансформують. Фактично технологічний фактор акумулює в собі вартісний вираз нематеріальної субстанції, що уособлює наявний рівень знань та рівень розвитку і структуризації суспільства. Необхідні та достатні умови прийняття або неприйняття рішень щодо вертикальної інтеграції, які є уособленням вказаних вище ключових факторів, відображено на рисунку 1.

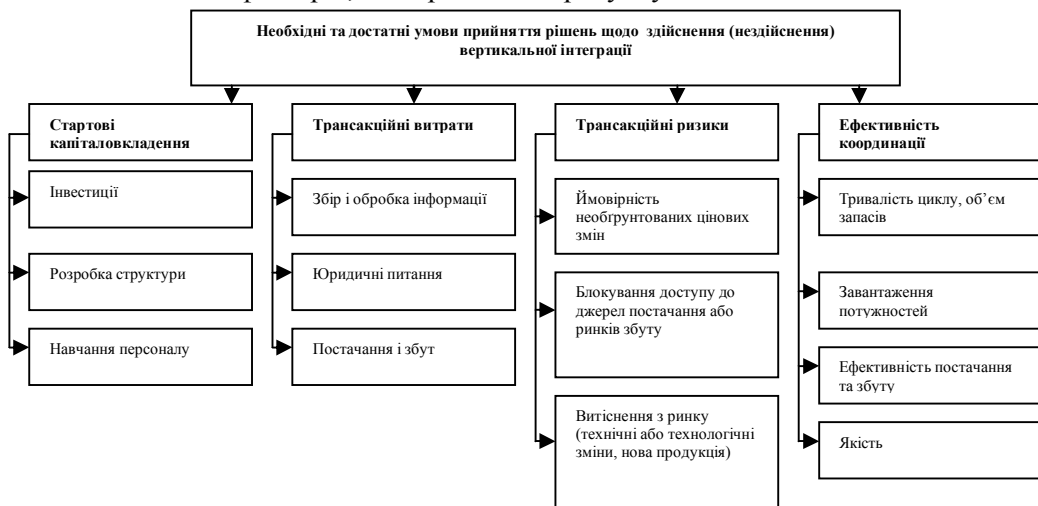


Рис. 1. Необхідні та достатні умови прийняття рішень щодо здійснення (нездійснення) вертикальної інтеграції

Джерело: адаптовано [11, с. 54]

Повертаючись до вказаної вище нерівності 1.1, таке співвідношення вигід буде спостерігатися лише при економії транзакційних витрат, які виникатимуть в

результаті обміну між ланками продуктового ланцюга, що підтверджується відповідними теоретичними моделями (Блейр, Касерман, 1983). Як відзначив К. Ерроу, чим вищими є трансакційні витрати, тим нижчою буде кількість продукції, що реалізована. На його думку, саме це кореспондує з об'єктивною причиною провалу вертикального ринкового обміну [6, с. 60]. На власне переконання, обсяги операцій вільного ринкового обміну будуть залежати від коливань трансакційних витрат, що, відповідно, збільшуватиме або зменшуватиме привабливість використання стратегії вертикальної інтеграції.

При цьому, вартість внутрішньофірмових операцій обміну (в межах вертикально інтегрованих структур) можуть бути меншими за трансакційні витрати в результаті ринкового обміну, однак, вони не можуть сягнути 0. Іншими словами, досягнути ситуації ідеального ринкового обміну, коли ціна, що пропонується покупцем або продавцем, повністю задовольняє обидві сторони неможливо. Однак, необхідно зважати, що обсяг трансакцій, які можуть відбуватися в середині вертикально інтегрованої структури, не безмежний і пов'язаний із розміром підприємства. Як наголошував Р. Коуз, «як тільки фірма стає більшою, виявляється можливим зниження ефективності від здійснення підприємницької діяльності, іншими словами, вартість організації кожної додаткової трансакції в межах фірми може зростати» [8, с. 334].

Окремо необхідно зупинитися на такому факторі виробництва, як «технологія», якій відводиться ключове місце у сучасній інституціональній методології дослідження економічних процесів у працях теоретиків економіки О. Уільямсона та Д. Норта. Зокрема, Д. Норт відзначає ключову роль еволюції технології для розвитку економічних систем та економік держав в цілому [4, с. 311–312]. У свою чергу, О. Уільямсон відзначав ключову роль технології у формуванні ринкових трансакцій: «...чим швидше відбуваються зміни в технології, тим вищою є ймовірність виникнення конфліктної ситуації і, відповідно, тим швидшим буде надана перевага фірмі або довгостроковому контракту...» [14, с. 113]. При цьому, в працях вказаних вчених не дається детальна класифікація даної категорії. В агробізнесі, на нашу думку, вона має вартісний вираз у вигляді доданої вартості, що формується в результаті проходження сировини за ланками продовольчого ланцюга. Таким чином, технологією слід вважати сукупність організаційних фінансових, інформаційних, економічних заходів, які застосовуються підприємством для набуття сировиною якостей, що формують споживчу цінність продукції, та може бути спожита кінцевим споживачем.

Як правило, саме останній фактор виробничої системи характеризує рівень розвитку економіки: в розвинутих країнах технологічна складова цінності продукції сягає найбільшого розміру, в менш розвинутих економічних системах – навпаки. Зокрема, в структурі ціни на хліб в США частка ціни на зерно (сировини) складає лише 2%, наступні 55% формується на рівні

борошномельного та хлібопекарського підприємств, решта вартості формується в інформаційній площині (брендинг) та роздрібній мережі. В Україні дане співвідношення є за власними оцінками, відповідно, близько 60%, 25% та 15%.

Останнє порівняння підтверджує парадигму розвитку економічних систем, що ґрунтується на обов'язковому постійному прирості вартості як необхідної передумови їх існування. Історія розвинутих економік, таких, як США, показала, що розвиток фірми в розвинутих країнах відбувається, в основному, в технологічній площині і є однією із беззаперечних причин формування вертикальних інтеграційних стратегій. Зокрема, у випадку, коли підприємство в умовах конкурентної боротьби не здатне оптимізувати цінові параметри та забезпечити розвиток технології, воно починає шукати позафірмові резерви зниження витрат, які знаходить у мінімізації витрат обміну або трансакційних витрат, механізм дії яких детально досліджується окремими вченими (О. Харт, Дж. Мур, 1988, 1990). Фактично, вертикальна інтеграція є однією із стратегій підвищення конкурентних позицій підприємства за рахунок економії трансакційних витрат на ринках продукції певної ланки продуктового ланцюга. В даному ракурсі вертикальна інтеграція може відбуватися лише у двох випадках: для освоєння нових сегментів ринку або ж для оптимізації та підвищення прибутку в умовах «тісного» ринку. В обох випадках вертикальні інтеграційні процеси є наслідком конкурентної боротьби (існування декількох продавців на ринку) або ж забезпечення домінування (монопольного становища).

Підтвердженням вказаної нерівності 1.1. є виділення Дж. Стакі та Д. Уайтом декількох причин прийняття рішення щодо вертикального інтегрування, основною з яких є причина надзвичайно ризикованого і ненадійного ринкового обміну [11, с. 55]. При цьому, вказується, що вертикальний ринок є неефективним, коли здійснювати трансакції на ньому надзвичайно ризиковано, а укладати контракти, які б могли б застрахувати від цих ризиків, і контролювати їх виконання надзвичайно витратно або неможливо. Також вказується, що обмежена кількість продавців та покупців, висока специфічність та капіталоемкість активів, висока частота трансакцій є основними критеріями, які не сприяють забезпечення ринкового обміну.

В агропромисловому секторі України явище ненадійності ринкового обміну досить поширене, що пов'язано як із обмеженою кількістю продавців і покупців, так і високою специфічністю та капіталоемкістю активів. В останньому випадку, під специфічністю активів розуміємо якість активів приносить найбільшу вигоду лише при визначеному використанні. Іншими словами, дане явище можна визначити як важкість переорієнтації активів на альтернативне використання. [5, с. 129]. Специфічність активів в агробізнесі, в першу чергу, проявляється на рівні формування сировинних ресурсів, адже сільське господарство характеризується низькою оборотністю грошових ресурсів (від 1 року в рослинництві до 3–10 років у тваринництві) Очевидним є те, що, інвестуючи у вирощування озимих

зернових культур в осінній період сільськогосподарському підприємству надзвичайно важко і ризиковано використати наявні площі під вирощування інших культур, або ж, інвестувавши у будівництво сучасного тваринницького приміщення, господарство або інвестор не в змозі переорієнтувати його наслідок, наприклад, несприятливої цінової кон'юнктури, у іншу сферу виробництва. З іншої сторони, специфічність активів проявляється і на рівні переробних підприємств, а саме – специфічність місцезнаходження. Для прикладу, в умовах олігополізації ринку молочної продукції, неформальному розподілі сировинних зон, відсутності дрібних переробних підприємств виробники молочної сировини в змозі ефективно реалізовувати продукцію лише на одне або два молокопереробних підприємства. Очевидно, що в даних умовах здійснення ринкового обміну відбуватиметься в умовах диктату молокопереробного підприємства при формуванні ціни та умов поставки, що робить даний обмін неефективним для постачальника сировини та надзвичайно ефективним для переробника. У сучасній практиці спостерігається зворотне явище, коли диктат має обмежене коло виробників високоякісної сировини, що також веде до неефективного розподілу споживаної вартості молочної продукції та свідчить про неефективність процедури вільного ринкового обміну. Відповідно, вертикальна інтеграція в даному випадку є механізмом запобігання так званій «проблемі грабунку» (*hold-up problem*), що пов'язана з інвестуванням однієї із сторін переговорного процесу у специфічні активи (*specific assets*), яка є передумовою зниження його переговорної сили, а відтак – формування неефективного обміну.

Підсумовуючи вказане вище, найчастіше ненадійність ринкового обміну в агробізнесі проявляється у питаннях недотримання належної якості продукції та нееквівалентному обміні між продавцем і покупцем через неоптимальний ціновий механізм й дисбаланс постачання кількості продукції (сировини), що в стратегічній перспективі призводить до деградації виробничого потенціалу одного з них та надалі – іншого. Таким чином, обидва з них не зацікавлені у процедурі вільного ринкового обміну в стратегічній перспективі, а відтак, вертикальна інтеграція є стратегією, яка б була в даному випадку найбільш прийнятною, з огляду на нерівність 1.1. Однак, при цьому необхідно зауважити, що не всі процедури вертикальної інтеграції були б в даному випадку доречними. Врахування потребує фактор різної оборотності вкладеного капіталу як сільськогосподарського, переробного, так і торговельного підприємства. Очевидно, що інвестувати м'ясо- або молокопереробне підприємство в галузі тваринництва задля власного забезпечення сировиною є надзвичайно дорогим, високоризиковим (термін окупності понад 5 років) та відволікає значну частину ресурсів, які б можна було б використати у конкурентній боротьбі на ринку продукції переробки. В даному випадку, доцільними були б процедури

формування довгострокових контрактів, що є порівняно дешевою процедурою забезпечення трансакцій.

Паралельним явищем ненадійності ринкового обміну, що стимулює вертикальну інтеграцію, є створення чи використання ринкової влади. Коли більшість конкурентів в галузі вертикально інтегровані, не інтегрованим гравцям доволі важко вийти на ринок. Щоб стати конкурентоспроможним, їм нерідко доводиться забезпечувати свою присутність у всіх ланках галузевого ланцюга. Внаслідок цього ростуть капітальні затрати і економічно обґрунтований мінімальний рівень виробництва, що, відповідно, створює вхідні бар'єри. Очевидно, саме такими мотивами керувалися окремі підприємства молокопереробного сектора економіки (зокрема, ПАТ «Житомирський маслозавод», підприємства корпорації «Мілкіленд», компанії «Укрпродукт Груп») у період його найвищої прибутковості (2000–2004 рр.), активно інвестуючи створення обладнаних заготівельних пунктів у сільській місцевості та формуючи спільні програми виробництва високоякісної сировини разом з великими сільськогосподарськими підприємствами. В даному випадку, експансія у сировинний сектор убезпечувала дані підприємства від конкуренції з боку інших виробників регіону на ринку готової молочної продукції регіону і стимулювала їх стратегічне зростання.

Разом з тим, проблемою формування вертикальної інтеграції є неможливість ринкових суб'єктів об'єктивно оцінити величину вигід від вільного ринкового обміну та вертикальної інтеграції внаслідок дії чинника асиметрії інформації. Тобто сторони не можуть об'єктивно оцінити змінні B_i та B_m , внаслідок відсутності інформації один про одного, що закріплено правом бізнесової таємниці. В багатьох випадках саме асиметрична інформація є ключовою перепоною для прийняття рішення щодо вертикальної інтеграції, в тому числі і в агробізнесі. При цьому, необхідно зазначити, що дана причина набуватиме більшої ваги в умовах, коли $B_i \sim B_m$ та залежатиме від величини інвестицій у специфічні активи. В даному контексті, слід зауважити, що в умовах інформаційного суспільства та вільного поширення інформації дана ситуація виникатиме доволі часто.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вертикальна інтеграція є одним із етапів розвитку підприємства та виникає в результаті взаємодії між покупцями і продавцями з приводу купівлі-продажу продукції в межах одного продуктового ланцюга. Фактично, явище вертикальної інтеграції є проявом діалектичного закону єдності і боротьби протилежностей, похідним забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку та механізмом економії трансакційних витрат. Прийняття рішення щодо її застосування в агробізнесі потребує глибокого обґрунтування, що зумовлене особливостями функціонування вертикальних продовольчих ланцюгів. Ключовим мотивом до вертикальної інтеграції в агросфері є неможливість ефективного вільного

ринкового обміну в стратегічній перспективі, що обумовлено низькою якістю продукції, високою специфічністю активів сільськогосподарських та переробних підприємств, високою частотою транзакцій в окремих продовольчих галузевих ланцюгах. В даному випадку, основним критерієм прийняття рішення щодо застосування вертикальної інтеграції є перевищення вигід від застосування стратегії вертикальної інтеграції над вигодами від вільного ринкового обміну. При цьому, визначення даних вигід в багатьох випадках є проблематичним внаслідок асиметрії інформації між ланками, що інтегруються, та потребує додаткових інституціональних конструкцій для її подолання.

Література

1. Алчян А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Вып. 5. Теория отраслевых рынков. Слущкий А. Г. (ред.), СПб.: Экономическая школа, 2003, с. 280–317.
2. Большая советская энциклопедия. –Эл. рес. – Доступ.: <http://bse.sci-lib.com>
3. Бородушко Ирина. Стратегическое планирование и контроллинг. – СПб.: Питер, 2006 г., 345с.
4. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. – М.: Catallaxy, 1993. С.307 – 319.
5. Скоробогатов А.С. Лекции и задачи по теории контрактов. - СПб.: ГУ-ВШЭ, 2006 г., 175 с.
6. Arrow Keneth J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation// The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System. – Vol.1. Joint Economic Committee, Washington, D.C., 1969
7. Blair Roger, David Kaserman. Law and Economics of Vertical Integration and Control. – Orlando,FL: Academic Press, Inc, 1983, 211p.
8. G. Stigler, K. Boulding. Readings in Price Theory. Homewood, Ill.:Richard D. Irwin, Inc., 1952, pp. 331-351.
9. Hart O. D., Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // Econometrica, 1988, vol. 56, pp. 755–785.
10. Hart O., Moore, J. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy, 1990, vol. 98, pp. 1119–1158.
11. Stuckey John, White David. When is worth or not to integrate vertically// The McKinsey Quarterly. - №3. – 1993. – pp. 54-69. – Available on <http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue08>

12. Joskow P. L. Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal Burning Electric Generating Plants // Journal of Law, Economics and Organization, 1985, vol. 1, pp. 33–80

13. Nilsson Jerker, Gert van Dijk. Strategies and Structures in the Agro-food Industries. – Assen, The Netherlands: Van Gorcum, 1997, 277p.

1. Williamson Oliver E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Consideration//American Economical Review. – May, 1971. – Vol.63..
