

Л.М. Ганущак-Єфіменко (Європейський університет, м. Київ, Україна)

М.О. Скоморохов (Європейський університет, м. Київ, Україна)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ ИНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті представлено результати досліджень розвитку інтеграційних процесів, проаналізовано основні обставини, якими визначається тенденція до об'єднання на сучасному етапі розвитку економіки.

Ключові слова: глобалізація, кооперування, інтеграція, об'єднання, поглинання, злиття.

Рис. 2. Літ. 18.

Л.М. Ганущак-Ефименко (Европейский университет, г. Киев, Украина)

М.А. Скоморохов (Европейский университет, г. Киев, Украина)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СУБЪЕКТОВ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

В статье представлены результаты исследований развития интеграционных процессов, проанализированы основные обстоятельства, которыми определяется тенденция к объединению на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: глобализация, кооперирование, интеграция, объединение, поглощение, слияние.

L.M. Ganushchak-Yefimenko (European University, Kyiv, Ukraine)

M.O. Skomorokhov (European University, Kyiv, Ukraine)

CONCEPTUAL APPROACHES TO GROUNDING OF INTEGRATIVE PROCESSES FOR ECONOMIC SUBJECTS

The article presents the results of the research on the development of integrative processes and analyzes the basic circumstances which predetermine the integrative trend at the current stage of economy's development.

Keywords: globalization; cooperation; integration; union; merger; acquisition.

Постановка проблеми. Ера глобалізації й зростання динамічності середовища господарювання, поєднані з інформатизацією суспільства, стають основою переходу до нової моделі економічного розвитку національної економічної системи. Поряд із цим відбувається ускладнення умов ведення конкурентної боротьби й актуалізується потреба виходу національних товаровиробників на світовий ринок. Підтримка ефективної зовнішньоекономічної діяльності товаровиробників можлива лише за умови зростання їхнього потенціалу. Одним із напрямків такого зростання є розширення інтеграційних процесів і виникнення об'єднань підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Зростання національної економіки й подолання кризових наслідків можливе лише за орієнтації на розвиток технологій шостого та сьомого інноваційних укладів. В умовах, коли домінує продукція третього та четвертого укладів, варто зазначити, що лише забезпечення взаємовигідного обміну інноваційними розробками на підґрунті виникнення різних форм інтеграції товаровиробників в змозі вивести економіку на шляхи прискороного випереджаючого зростання.

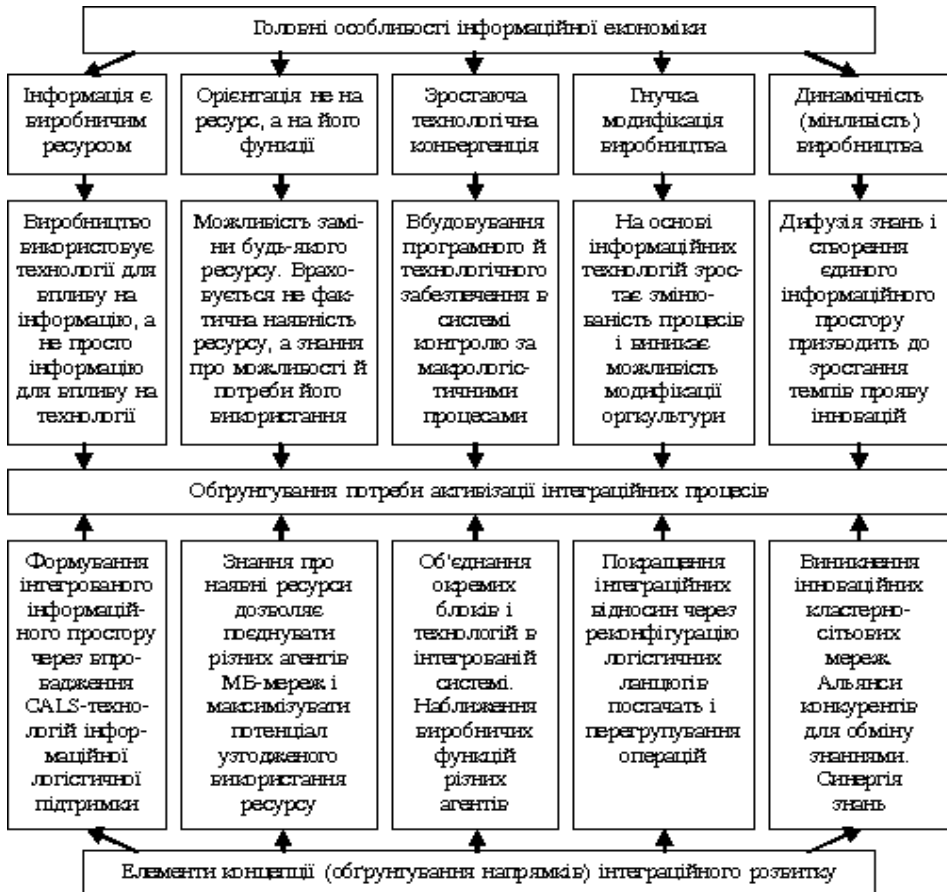


Рис. 1. Характерні риси економіки знань як мотиви поширення інтеграційного співробітництва [3]

Зазначені на рис. 1 характеристики економіки знань відповідають нинішній інформаційно-комунікаційній хвилі НТП. Її вплив на інтеграцію відзначає значне коло дослідників [2; 3]. Разом з тим, емпіричним підтвердженням впливу поданих рис економіки знань на динаміку інтеграційного розвитку є:

- 6–8-відсотковий середньорічний приріст світового ринку інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ), розподіл якого відбиває (США – 34%, Європу – 29%, Японія – 12%, решта країн – 25%) рівень розвитку регіонів світу [3];

- перевищення темпів зростання національного сектору інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) порівняно з промисловістю в цілому [10];

- зростання впродовж останніх 20 років частки продукції галузей високих технологій в експорті продукції обробної промисловості (індикатор глобальних структурних змін), зокрема для Фінляндії з 5% до 20% (до 55 млрд. дол. США), США з 19% до 27,5% (до 190 млрд. дол. США), Китаю з 5,6% до 15,6% (до 27 млрд. дол. США) [10];

- четверта позиція України у світі після США (194 тис.), Індії (145 тис.) та Росії (68 тис.) за кількістю сертифікованих програмістів і щорічний 30-тисячний випуск фахівців, які мають освіту у сфері ІТ [17];

- існування суперечностей у розвитку інформаційного суспільства в Україні, коли за високого індекса освіченості (98%) наявні низька технологічність і слабка розвиненість інфраструктури промисловості, а значні темпи приросту ІТ сектору забезпечили лише 70-е місце з 80 за індексом телекомунікаційної підготовленості [17].

Невирішені частини проблеми. Важливого значення при цьому набувають актуальні питання формування економіки знань та інформатизація суспільства Як відомо, більша частина наукових наробок зводиться до відокремленого вивчення управління знанням для одиничного суб'єкта господарювання. Дослідження, спрямовані на розгляд об'єднань суб'єктів господарювання, є майже винятком із загального пласту літератури.

Мета дослідження. Дослідити результати досліджень розвитку інтеграційних процесів, проаналізувати основні обставини, якими визначається тенденція до об'єднання на сучасному етапі розвитку економіки.

Основні результати дослідження. Концептуально-методологічною основою створення умов для прогресивного економічного зростання на основі дифузії інноваційних знань може бути орієнтація на інтеграцію бізнес-процесів різних суб'єктів господарювання й оптимізацію взаємин, що виникають під час їх стратегічної взаємодії.

Зростання кількості підприємств тісно пов'язане з розширенням обсягів операцій на ринку злиття і поглинань (M&A), особливо у 2010 р. та на початку 2011 року. Постійна позитивна динаміка кількості угод M&A є підтвердженням необхідності дослідження організації управління інтеграційним розвитком.

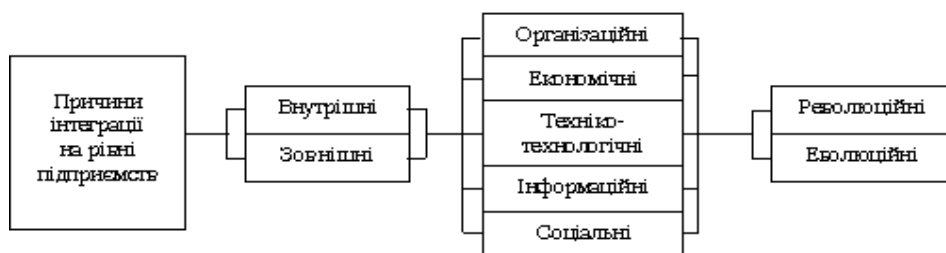


Рис. 2. Причини інтеграції на рівні підприємств, удосконалено на основі [8–10]

Різноманітні причини інтеграції, зумовлені циклічністю світового економічного розвитку і рівнем розвитку країн, темпами змін технології й характером змін у виробництві (рис. 2), визначили широкий діапазон різноманітних організаційних форм співробітництва суб'єктів господарської діяльності, які неоднозначно трактуються теоретиками й практиками у зв'язку зі специфікою правового статусу, що передбачається цивільним або господарським законодавством різних країн. У світогосподарській практиці застосовуються такі форми інтеграції: договірна кооперація, ліцензинг, франчайзинг, лізинг, субпідряд, трести, синдикати, пули, картелі, консорціуми, концерни, конгло-

мерати, ФПГ, кейреці, сюдани, асоціації, союзи, комбінати, СП тощо. Але реєструються вони як юридична особа в тій організаційно-правовій формі, що передбачена законодавством країни базування.

В умовах нагромадження й розвитку активів підприємства, зростання темпів змін у технології та в запитах споживачів, що варіюють за стадіями життєвого циклу галузей, продуктів, технологій і підприємств, відповідно еволюціонують і потреби в нейтралізації обставин, які викликають «замикаючі» ефекти, що змінюють характер і важливість союзів підприємств. Дослідження праць зарубіжних і вітчизняних авторів, присвячених проблемі розвитку інтеграційних процесів, дозволяє зробити висновок про те, що структура сучасної економіки підкоряється впливу таких тенденцій: одна з них – тенденція до концентрації, що втілюється у створенні великих виробничих одиниць шляхом злиття і поглинання [9; 10; 14]; інша – тенденція до об'єднання, що знаходить вираження в угодах між підприємствами різного ступеня інтегрованості [9; 10; 12; 14]. Однак можна стверджувати, що ці два процеси на сучасному етапі йдуть паралельно, доповнюючи один одного, і абсолютизація будь-якого типу економічної інтеграції неправомірна. Тенденцію до концентрації неправомірно розглядати тільки як засіб монополізації ринку тієї або іншої продукції. Нині вона нерідко є формою об'єктивного коопераційного процесу усупільнення виробництва і зусиль у сфері НДДКР у національних та міжнародних масштабах [9]. Довгострокове зростання злиття (поглинання) відбиває темп розвитку окремих країн і дотримується циклів, властивих економіці, тому особливістю ринку злиття (поглинання) є циклічний характер.

Однак злиття і поглинання, що охоплюють практично всі сфери економіки, проходять не без потрясінь і втрат: виявляються серйозні прорахунки і збитки від здійснення таких капіталомістких операцій, що, за даними "Mergers&Acquisitions Journal", у 61% випадків не окупають вкладені у них кошти [8].

Тенденція до об'єднання, зростаюча глобалізація світової економіки поставили під сумнів підвалини традиційної політики підтримки вільної конкуренції у країнах Заходу, США. З 80-х років ХХ ст. розгортається «прокоопераційна переоцінка цінностей» [8]. Установлено такі основні риси даної тенденції:

- загальний поступальний характер розширення розмаїтості організаційних форм;
- регіональні розходження в рівні активності та формах інтеграційних процесів;
- загальна активізація розвитку і використання гнучких організаційних форм.

Регіональні особливості визначаються своєрідністю моделей ринкової економіки, що розкривається насамперед через різні механізми укрупнення бізнесу і консолідації ресурсів економічних суб'єктів. Для англо-американської моделі ринкової економіки характерні досить міцні схеми консолідації, економічна інтеграція через ринок акцій шляхом злиття й поглинання з перевагою у взаємодії партнерів ринкової координації. Хоча через циклічність розвитку і суперечливий характер антитрестовської політики одержали розвиток

і неакціонерні форми співробітництва: ліцензійні та консорційні угоди, угоди про управління, субконтрактація.

Економікам Японії та Німеччини властиве укрупнення бізнесу не тільки через більш тісні зв'язки банків із промисловими компаніями, але й у формі поглиблення співробітництва між останніми і координацією виробничих зв'язків через квазіінтеграцію (без об'єднання власності) [14]. Японські ФПГ демонструють економію витрат на основі спеціалізації підприємств, що групуються. Довгострокові взаємовигідні відносини, що первісно поширилися в Японії в автомобільній промисловості (субпідряд, вертикальні і горизонтальні кейрецу), стали популярними в інших досить розвинутих регіонах світу (США, Західна Європа) у формі стратегічних партнерств як у договірній формі, так і при взаємному володінню акціями [13].

Одним із головних завдань сучасної конкурентної політики ЄС є розвиток міжфірмового співробітництва в різних формах. Вона реалізується стимулюванням співробітництва в тих секторах, що визначають науково-виробничий потенціал країн за допомогою спеціальних програм. У другій половині 80-х років ХХ ст. операції із зовнішнього зростання європейських компаній (тобто злиття (поглинання), СП, консорціуми, довгострокові договори) перетворилися в головний інструмент їхньої стратегії.

Україна і країни СНД сьогодні значно відстають від багатьох країн світу за масштабами і формами інтеграційних зв'язків. Однією з головних причин цього є розрив господарсько-коопераційних зв'язків усередині країни, який стався в останні роки, а також із суб'єктами господарювання близького і далекого зарубіжжя. Інтеграція була розвинута в доперестроєвний період, однак вона ініціювалася в основному «зверху», у загальнодержавному, планово-централізованому порядку. Перехід України до ринкової економіки вимагає вироблення нових підходів до інтеграції як у національних, так і в міжнародних масштабах, ініційованих суб'єктами господарської діяльності.

Висновки. Реформування великих виробничих і науково-виробничих комплексів, що поєднують підприємства (науково-дослідні та комерційні), тісно пов'язані технологічно, підлягають приватизації, спрямувало організаційно-економічні процеси в русло, діаметрально протилежне світовому управлінському прогресу на макро- і мікроекономічному рівнях [4]. Пошуки нових механізмів групування підприємств і координації їхніх дій привели до добровільного делегування підприємствами деяких управлінських функцій спеціально створюваної керуючої компанії. Таким чином, інтеграція за типом консорціуму ініціювалася «знизу». Господарські асоціації, що відносяться до об'єднань координаційного типу, також ініціюються безпосередньо самими підприємствами.

Однак головна проблема полягає в подоланні розриву між інституціональною і реальною інтеграцією, наприклад, у частині уніфікації законодавства зі створення сполучених законодавчих актів, у тому числі за видами об'єднань.

Таким чином, еволюція розвитку організаційних форм інтеграції в різних регіонах доводить, що «характерним феноменом виробничих структур у сучасній світовій економіці є саме тенденція до об'єднання на основі угоди між під-

приємствами, що зберігають свою юридичну й економічну незалежність» [4]. Зв'язки, які встановлюються між підприємствами, можуть «обмежуватися об'єднанням лише деяких технічних, фінансових або комерційних сфер діяльності і проведенням погоджених і спільних дій на ринку» [4].

Перелік основних обставин, якими визначається тенденція до об'єднання:

1. Інноваційний характер конкуренції, комплексність нововведень. Для доведення конкретної складної інновації в умовах невизначеного та швидкозмінного середовища до комерційного виду часто потрібне об'єднання належних декільком фірмам активів.

2. Різноманітність продукції, перехід до індивідуалізованого виробництва. Для характеру сучасних ринків засобів виробництва характерне збільшення частки продукції, орієнтованої не на масового, а на конкретного споживача. Чим більше спеціалізованих підприємств залучено до об'єднання, тим сильніше впливає на кінцеві результати погодженість їх дій, регульована не координацією через центральний план (при організаційній ієрархії) або через ціновий механізм (як у традиційній ринковій моделі), а взаємовигідним прагненням до досягнення певної мети. Межі, які визначають приналежність до такого союзу, не є постійними, вони формуються і конкретизуються в результаті взаємодії.

3. Одержання і передача інформації. Пріоритет у гнучких структурах віддається передачі або обміну інформації, що стає рушійною силою ділової активності в невизначеному середовищі.

4. Розвиток тенденції звуження відкритого доступу до дефіцитних, специфічних ресурсів. Фундаментальне становище гнучкої моделі взаємодії полягає в тому, що окреме підприємство одержує доступ до певних видів ресурсів: інформації, технологій, знань, комплектуючих, якими володіють і які контролюють учасники інтегрованої структури, лише будучи включеними в неї. Процес їх одержання при цьому прискорюється. Позиція підприємства у структурі розглядається як її своєрідний актив, а витрати на вибудовування зв'язків є одним із видів інвестицій (їхня особливість — знецінювання при розриві зв'язків).

1. Винслав Ю., Дементьев В. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. — 2008. — №11–12. — С. 27–39.

2. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. — М.: ИПК госслужбы, 2004. — 52 с.

3. Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. — СПб.: Питер, 2003. — 528 с.

4. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: В 2 т. — М.: МНИИПУ, 2007. — Т. 1. — 768 с.

5. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала. Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: В 2 т. — М.: МНИИПУ, 2007. — Т. 2. — 736 с.

6. Горбатов В.М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: Монография. — Х.: Инжек, 2005. — 168 с.

7. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. — Х.: ИНЖЕК, 2006. — 592 с.

8. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. — М.: Альпина Паблишер, 2001. — 244 с.

9. Кобяков А. Слияния помогают выжить // Эксперт. — 2007. — №40. — С. 8–10.

10. *Ленский Е.В.* Корпоративный бизнес / Под ред. О.Н. Сосковца. – Минск: Армита-Маркетинг, менеджмент, 2001. – 480 с.
11. *Международный менеджмент* / Под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб: Питер, 2001. – 576 с.
12. *Мезоэкономика* / Под ред. И.К. Ларионова. – М.: Дашков и К, 2001. – 444 с.
13. *Михальски Т.* Конкурентные преимущества глобальных компаний как результат прямых инвестиций // *Проблемы теории и практики управления.* – 2004. – №2. – С. 58–63.
14. *Михальски Т.* Японские организационные формы в западной экономике // *Проблемы теории и практики управления.* – 1997. – №2. – С. 101–106.
15. *Мортон М.С.* Поиски организационных форм XXI века // *Российский журнал.* – Серия: Экономика. – 2006. – №4. – С. 53–55.
16. *Райсс М.* Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций // *Проблемы теории и практики управления.* – 2007. – №1. – С. 26–39.
17. *Рудык Н., Семенкова Е.* Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 350 с.
18. *Тренев Н.Н.* Потребность в кооперации // *Консультант директора.* – 2006. – №11–12. – С. 11–12.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012.