

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Борденюк В. Деякі аспекти співвідношення місцевого самоврядування, держави і громадянського суспільства. //Право України. - 2001. - № 12. -С.24-27
2. Рафальський О. Державний фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні. Швейцарсько – український проект «Підтримка децентралізації в Україні» / О. Рафальський, С. Маліков. – К. : 2012. – 152 с.
3. Маліков С. В. Місцеве самоврядування та регіональний розвиток в Україні / С.В. Маліков / Науково – практичний журнал. – 2013. – №2. – С.5-15
4. Чернов С. І. Бюджетний процес. – Серія: Бібліотечка керівника місцевої ради / С.І. Чернов, С.В. Клименко, М. І. Тітов [та інші]. – Х.:Фактор, 2012. – 80 с.
5. Закон України Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 3 липня 1991 р. зі змінами, внесеними законом від 25 березня 2005р.// Відомості Верховної Ради. –2005.- N 17.- С.267
6. Постанова Кабінету Міністрів Про розподіл обсягів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2006 році програм - переможців Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2005 року Постанова Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів від 9 лютого 2006 р. // www. rada. kiev. ua.

УДК 338.439:658**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Коваленко О.М.- к.е.н., доцент,
Одеський національний політехнічний університет*

Постановка проблеми. Макроекономічний аналіз інтеграційних процесів в Україні показав, що саме по собі укрупнення бізнесу не дає гарантій успіху, а лише є одним з варіантів, що розглядаються при пошуку найбільш ефективною стратегією підприємства. За останні кілька років найбільші угоди концентрувалися в областях, що демонструють великий потенціал для концентрації та інтеграції. Цими галузями є нафтогазова, металургійна і гірничодобувна, харчова, телекомунікаційна, а також фінансова галузі. Це означає, що українська економіка, як і раніше, базується на видобувних галузях і на кінцевому споживанні. В останні роки українські підприємці освоюють нові технології ринку злиттів і поглинань з залученням позикових коштів, скільки часто у менеджменту немає власних коштів, щоб викупити актив. Збільшення кількості таких угод було пов'язано з позитивними тенденціями в економіці та можливістю залучити недороге фінансування [1].

Стан вивчення проблеми. Підходи та процеси розробки теоретично-методологічних і практичних аспектів формування і регулювання діяльності вертикально-інтегрованих структур знайшли своє відображення у наукових

працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як: І. Ансофф, Л.І. Абалкін, В.С. Більчак, Х. Виссем, Д. Васильєв, О. Вільямсон, П. Друкер, Р. Коуз, П. Ларанж, К. Прахалад, М. Портер, А. Стірікленд, А. Томпсон, К. Ерроу, А.Л. Гапоненко, П.В. Забелін, М.І. Книш, Ю.С. Маточкін, Б.З. Мільнер, М.І. Туган-Барановський, Г.М. Федоров, А.В. Чиянов, В.Н. Цуглевич та ін.

Завдання дослідження. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних та прикладних засад формування вертикально-інтегрованих структур харчових підприємств та механізмів її реалізації шляхом обґрунтування стратегії вертикальної інтеграції в харчовій галузі.

Результати дослідження. Розвиток поглядів на проблеми економічної інтеграції відбувається в двох основних напрямках: неокласичному та неоінституціональному. Неокласичний підхід зводить пояснення більших або менших розмірів фірми до ефекту економії від масштабу. Економія від масштабу знижує граничні витрати фірми на виробництво однієї одиниці продукції при зростанні обсягу виробництва. Представники неоінституціонального напрямку підходять до вивчення інтеграції як інструменту, який дозволяє мінімізувати трансакційні витрати, а, отже, підвищити ефективність економічної системи. Як більшість складних форм організації, інтеграція може служити різним економічним цілям, в тому числі цілі мінімізації трансакційних витрат. В основі обмеження на розмір інтеграції лежить загальний принцип, виходячи з якого додаткові трансакції будуть інтерналізувати доти, поки економія на трансакційних витратах не почне нівелюватися приростом витрат від організації додаткових трансакцій всередині інтегрованої структури.

В якості основних порівняльних параметрів трансакцій виділяються специфічність активів, невизначеність і частота. Спеціалізовані інвестиції часто дозволяють знизити витрати, однак, одночасно, є більш ризиковими. Необхідно відповісти на наступне питання: чи виправдовує очікуване зниження затрат, одержуване завдяки застосуванню технології спеціального призначення, стратегічні ризики, що виникають внаслідок неутілізованого характеру такої економії витрат?

Витрати діляться на постійні (F) і змінні (V). Також вони можуть бути класифіковані за ступенем специфічності, де розрізняються два типи витрат: спеціалізовані (k) і неспеціалізовані (v). Заштрихована область на рис. 1 є найбільш проблемною з точки зору контрактного процесу. Це область, в якій розміщуються специфічні активи.

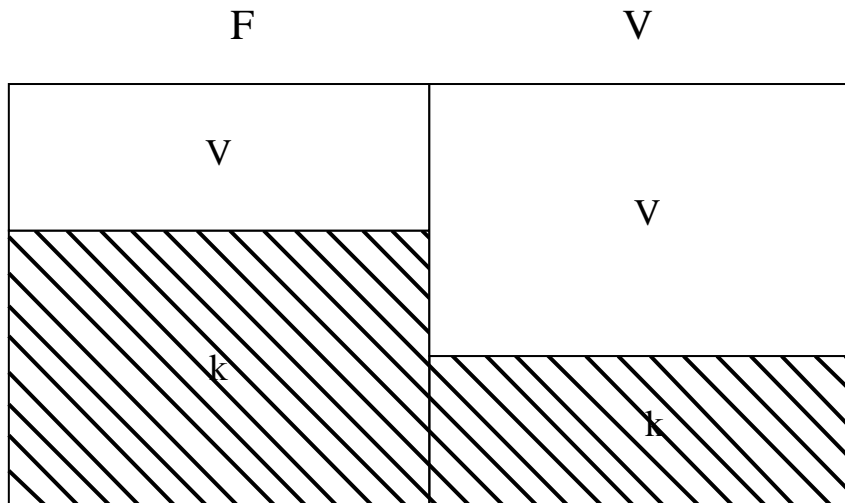


Рисунок 1. Класифікація затрат з точки зору бухгалтерського обліку та контрактних відносин

У широкому сенсі метою є не мінімізація тільки трансакційних витрат, а мінімізація як трансакційних, так і виробничих (трансформаційних) витрат неокласичного типу.

Як показав макроекономічний аналіз, в даний час в Україні об'єднання підприємств, в основному, зосереджені в переробних і видобувних галузях і являють собою вертикально-інтегровані структури. Вертикальну інтеграцію можна також визначити як спосіб координації різних складових галузевого ланцюга в умовах, при яких двостороння торгівля економічно недоцільна.

Виділяються такі основні передумови ефективної вертикальної інтеграції:

- «Провали» ринку, тобто ситуація, коли ринкові механізми не здатні забезпечити ефективний розподіл ресурсів;
- Захист від ринкової влади, коли підприємства, що працюють в суміжних ланках виробничого ланцюга, володіють більшою ринковою владою;
- Забезпечення ринкової влади в результаті інтеграції за допомогою встановлення високих вхідних бар'єрів;
- Відповідна стадія життєвого циклу галузі. Молоді галузі «інтегруються вперед», зрілі галузі - тенденція до дезінтеграції, галузі в стадії старіння - тенденція до інтеграції.

У тих випадках, коли ринковий механізм працює адекватно, побудова технологічної вертикалі під єдиним контролем не дасть будь-яких структурних переваг. Основна причина цього полягає в тому, що ринковий механізм має кращі стимули для виробництва з низькими витратами, а ринкова ціна забезпечує незалежним постачальникам (або покупцям) тільки нульовий економічний прибуток. Зі зміною структури ринку підприємствам слід коригувати свої інтеграційні стратегії. Серед структурних факторів частіше інших змінюється кількість продавців і покупців і роль спеціалізованих активів [2].

Виділяються наступні обмеження на ефективне застосування стратегії вертикальної інтеграції, в результаті яких вертикально інтегрована корпоративна структура може поступатися в ефективності неінтегрованим компаніям-конкурентам:

- Висока капіталомісткість (потрібні істотні інвестиційні вкладення) реалізації стратегії вертикальної інтеграції;
- Зменшення стимулів виробництва з низькими витратами у компаній, які виготовляють продукцію для споживання всередині вертикально інтегрованої структури;
- Виникнення додаткових операційних витрат, через що збільшилася складність бізнесу;
- Схильність до бюрократизації процесу управління, зниження мобільності та адаптивності до швидких змін на ринку.

Слід зазначити, що стратегія вертикальної інтеграції є практично незворотною. У цих умовах економічно більш кращими можуть виявитися квазіінтеграційні вертикальні стратегії, які вимагають менше інвестицій і залишають підприємствам більше свободи, забезпечуючи, в той же час, досить надійний захист від «провалів» вертикального ринку і від неоптимальних дій постачальників або споживачів з більшою ринковою владою.

Важливим є питання про можливість кількісної оцінки ефективності інтеграційних стратегій. Показник фундаментальної вартості підприємства, на наш погляд, є найкращим для кількісної оцінки ефекту від інтеграції. При цьому модель залишкового чистого прибутку найкращим чином відповідає критеріям достовірності та застосовності, на відміну від інших моделей оцінки фундаментальної вартості власного капіталу, і може скласти ядро комплексного інструменту управління компанією, що забезпечує орієнтацію на максимізацію цінності власного капіталу компанії, а також узгодження цілей стратегічного і тактичного управління компанією.

Модель дисконтування залишкового чистого прибутку (DREM) передбачає, що фундаментальна вартість власного капіталу організації складається з двох елементів: балансової вартості власного капіталу на момент оцінки і величини приросту фундаментальної цінності над балансовою, обумовленою, в свою чергу, як нескінченний потік залишкових чистих прибутків, дисконтованих за ставкою витрат на власний капітал. В узагальненому вигляді дану модель можна виразити таким чином:

$$V_E^{DREM} = E_0 + \overset{y}{\underset{j=1}{\overset{\circ}{a}}} \frac{RE_j}{(1+k_E)^j} \cdot (1) \quad (1)$$

В цьому сенсі залишковий прибуток є одночасно як потоком, що створює фундаментальну вартість і є дисконтованим показником в моделі оцінки, так і індикатором періодичного фінансового результату діяльності компанії.

Адаптація моделі дисконтування залишкового чистого прибутку для вирішення практичних задач аналізу та управління інтегрованою корпоративною структурою передбачає вирішення наступних завдань.

- Визначення скоригованих вхідних даних про витрати кожної інтегрованої бізнес-одиниці для розрахунку її фундаментальної вартості. Перед про-

веденням розрахунку фундаментальної вартості інтегрованої бізнес-одиниці необхідно провести аналіз змін у структурі видатків, викликаних інтеграцією;

- Модифікація моделі дисконтування залишкового чистого прибутку.

Модифікована модель дозволяє отримати оцінку вартості інтегрованої компанії, побудовану на роздільних оцінках бізнес-одиниць, що входять до її складу;

- Визначення основних принципів побудови ієрархічно узгодженої системи факторів вартості.

Коли мова йде про інтеграцію раніше незалежних стадій технологічного ланцюжка для коректного розрахунку фундаментальної вартості, необхідно поглиблено проаналізувати наступні параметри:

- Витрати. При об'єднанні вертикальних стадій може виникнути економія певних транзакційних витрат;

- Запаси. При інтеграції послідовних стадій може виникнути додаткове джерело скорочення обігових коштів за рахунок оптимізації розмірів і структури запасів;

- Ризики. У разі інтеграції виникає певна гарантія попиту на продукцію стадії-постачальника;

- Специфічні інвестиції. Джерелом підвищення економічної ефективності може служити раніше не реалізована потреба в специфічних інвестиціях;

- Додаткові продажі. Можливий випадок, коли розміри поставок інтегрованої стадії-постачальника більше потреб стадії споживача;

- Зниження ефективності. Важлива обставина, яку не можна ігнорувати при аналізі вертикальної інтеграції, пов'язана з тим, що формування інтегрованої компанії неминує веде до зростання додаткових витрат.

Адаптація моделі дисконтування залишкового чистого прибутку під умови інтеграції передбачає декомпозицію інтегрального показника фундаментальної вартості власного капіталу інтегрованої корпоративної структури на відповідні показники бізнес-одиниць, що входять до її складу.

У цьому випадку основна проблема полягає, по-перше, в коректному визначенні розміру виручки, заробітку інтегрованими бізнес-одиницями, а, по-друге, в коректному визначенні необхідної норми прибутковості на капітал кожної такої бізнес-одиниці.

Визначення внутрішньофірмових доходів можливе на основі особливим чином структурованих трансфертних цін, під якими розуміються ціни, за якими товари і послуги передаються між бізнес-одиницями, що входять до складу інтегрованої корпоративної структури.

Для коректного розрахунку показників фундаментальної вартості власного капіталу інтегрованих бізнес-одиниць і формування на їх основі оцінки вартості всієї інтегрованої корпоративної структури слід, по-перше, розрахувати необхідну норму прибутковості на власний капітал окремо для кожної бізнес-одиниці, по-друге, визначити розмір власного капіталу кожної бізнес-одиниці відповідно до концепції споживання капіталу.

Заключний етап адаптації моделі дисконтування залишкового чистого прибутку, в цілях управління вертикально інтегрованою корпоративною структурою, полягає у побудові ієрархічної системи факторів вартості, тобто параметрів діяльності, виражених у показниках (як у кількісних, так і якісних), що

впливають на вартість власного капіталу компанії. Модель дисконтування залишкової чистого прибутку кращим чином відповідає цим вимогам.

В умовах обмеженості можливостей залучення на підприємства інвестиційних ресурсів важливу роль могли б зіграти інтеграційні процеси в економіці, здатні забезпечити темпи економічного зростання.

Показники ефективності інтеграції (інтеграції активів) за своїм економічним змістом такі ж, як і показники ефективності господарської діяльності підприємства. Однак є специфіка, яка повинна бути висвітлена при аналізі. Інтеграція - це процес, що має динаміку, яка повинна бути врахована при аналізі. Для відображення динаміки пропонується використовувати показники типу «еластичність», що мають поширення в економічному аналізі [3]. Аналіз заснований на використанні прийомів елементарного математичного аналізу повного диференціалу функції.

Пропонується використовувати наступні показники:

1) Показник рентабельності активів інтегрованого підприємства:

$$r = \frac{P}{A}, \quad Dr = D \left(\frac{P}{A} \right) = \frac{DP \cdot A - DA \cdot P}{A^2} \quad (2)$$

де P - прибуток підприємства або активу; A активи підприємства.

2) Потенціал зростання рентабельності в результаті інтеграції показника ефективності інтеграції. Рентабельність активів зростає, якщо повний диференціал рентабельності позитивний. Звідси випливає еквівалентна умові формула (3):

$$\frac{DP}{P} > \frac{DA}{A} \quad (3)$$

Ця очевидна умова означає, що для збільшення ефекту інтеграції, що виражається показником рентабельності активів підприємства, прибуток (за якою обчислюється рентабельність) повинен, в результаті процесу інтеграції, збільшуватися в більшій мірі, ніж активи.

Нехай об'єднання активів (підприємств) характеризується наступними даними (табл. 1).

Таблиця 1 – Характеристика даних

Показник	Актив 1	Актив 2	Інтегроване підприємство
Рентабельність активів (r) б відн. од.	0,2	0,1	0,15
Прибуток (P), грош.од.	20	10	30
Активи (A), грош.од.	100	100	200
Частка активів (w), відн.од	0,5	0,5	1
Ризик активу ()	0,1	0,2	0,15

Будемо вважати, що актив 2 приєднується до активу 1, в результаті виникає інтегроване підприємство. Прирости показників обчислюємо як приріст інтегрованого активу щодо активу 1.

Як бачимо, в розглянутому прикладі умова (*) не виконується, оскільки $\frac{30-20}{20} < \frac{200-100}{100} \frac{\sigma}{r}$, інтеграція неефективна.

Пояснення також очевидне - «механічне» з'єднання активів, що не супроводжується збільшенням віддачі кожного з активів недоцільне і, по суті, не може вважатися інтеграцією. Плани інтеграції повинні передбачати комплекс заходів з підвищення віддачі від активів. Зрозуміло, в цьому випадку прогнозовані показники ефективності інтеграції повинні враховувати вплив фактору часу за період реалізації планів.

3) Показник, що характеризує ризик інтегрованого підприємства.

В якості такого показника можна прийняти коефіцієнт варіації інтегрованого підприємства (KB) ставлення ризику неотримання необхідної рентабельності активів до величини необхідної рентабельності:

$$KB = \frac{s}{r} \quad (4)$$

4) Потенціал зниження ризику неотримання необхідної рентабельності в результаті інтеграції показника ефективності інтеграції. Показник, що характеризує ризик інтегрованого підприємства знижується, якщо його повний диференціал негативний $DKB < 0$, це еквівалентно умові:

$$\frac{\Delta\sigma}{\sigma} < \frac{\Delta r}{r} \quad (5)$$

Для прикладу з табл. отримуємо:

$$\left(\frac{0,15 - 0,1}{0,1} = 0,5 \right) > \left(\frac{0,15 - 0,2}{0,2} = -0,25 \right)$$

Умова не виконується, інтеграція неефективна.

Крім того, для аналізу ефективності інтеграційної діяльності має значення оцінка ризику діяльності інтегрованого підприємства, яка є складовою частиною даного аналізу.

Як метод аналізу, з цією метою може бути використана оцінка портфельного ризику для випадку двох або більше активів (підприємств). На нашу думку, вона може бути розрахована на основі принципів аналізу ризиків портфеля інвестицій.

Має практичне значення питання про прибутковість суми окремих інвестицій, об'єднаних в загальний інвестиційний портфель. Прибутки інвестицій складаються за правилом додавання середніх величин. [4].

Висновок. Однак, зважаючи на необхідність одночасно протистояти і обмеженій раціональності, і опортунізму, потреба в порівняльних інституційних оцінках адаптивних атрибутів альтернативних структур управління є очевидною. Поведінкова невизначеність має значення для розуміння проблематики економічної теорії трансакційних витрат. Йдеться про невизначеність, що виникає внаслідок приховування в стратегічних цілях, спотворення інформації. Ніхто не передбачає, що учасники угоди мають стратегічні плани відносно один одного, що є джерелом невизначеності. Невизначеність стратегічного

типу властива опортунізму, її можна характеризувати як ймовірність конкретного випадку, яка є специфічною особливістю людської діяльності. Будь-які посилення на частоту тут недоречні, так як ці твердження завжди стосуються унікальних подій. Навіть якби заздалегідь можна було охарактеризувати загальну схильність населення до опортуністичної поведінки і визначити ступінь довіри між людьми, все одно знання того, що хтось має справу з людиною, що володіє одним рівнем опортунізму, повністю не описує невизначеність, наявну в даній ситуації.

Ринкові закупівлі є більш кращим способом організації поставок при незначному ступені специфічності активів внаслідок нездатності внутрішньої організації здійснювати контроль за виробничими витратами.

В умовах стабільної господарської ситуації між витратами виробництва «для себе» і витратами, пов'язаними із закупівлями того ж товару на ринку, розумно припустити, що зниження витрат зменшується в міру зростання специфічності активів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера / В.И. Вернадский. – М.:Рольф, 2002. – 576с.
2. Кривокопа Ю. Н. Интеграция промышленных производств и сельскохозяйственных организаций: методология и практика / Ю. Н. Кривокопа // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 8. – С. 49–52.
3. Кушхов Г. Закономерности развития интеграционных процессов в АПК региона / Г. Кушхов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2006. – №1. – С. 9– 11.
4. Серова Е.В. Аграрная экономика. Учебник / Е.В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. - 480 с.

УДК 338.43;639

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РИБОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Колеснікова К. С. - ст. викладач, Одеський інститут фінансів

Постановка проблеми. Ринкові перетворення української економіки призводять до поступового підвищення її конкурентоспроможності, посилення конкурентних переваг на внутрішніх та зовнішніх ринках, значного підвищення економічної ефективності всього національного господарства. Посилення конкурентоспроможності української економіки викликане умовами глобалізації, що значно посилюються у світі в останні часи і безпосередньо впливають на стан вітчизняної економіки. У сучасній світовій економічній системі значно посилилась дія тих факторів, які ведуть до інтенсифікації міжнародної конкуренції та глобалізації виробництва. Протягом останніх років значні розбіжності
