

Асанова Э.Р.

## ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вертикальная интеграция или межотраслевая интеграция, по мнению большинства исследователей, оценивается как более высокая форма интеграции, единственно и успешно ведущей к становлению конкурентных промышленных структур на современном этапе.

Несмотря на особую актуальность построения такой формы организации производства на современном этапе, большинство учебных пособий ограничиваются лишь определением вертикальной интеграции, тогда как повышенный интерес к данному виду интеграции требует ее более полной характеристики.

Исследователи С.Губанов, Б. Мильнер, В.Авельцов, А.Маршак, В.Цветков, занимающиеся исследованием вертикальной интеграции освещают лишь ее отдельные стороны. Одни определяют преимущества вертикальной интеграции, другие – заостряют внимание на классификации, третьи – исследуют вопросы эффективности вертикальной интеграции и т.д.

В связи с этим, *цель* статьи – дать общую характеристику вертикальной интеграции.

*Задачи* статьи:

1. дать определение вертикальной интеграции.
2. охарактеризовать разновидности вертикальной интеграции.
3. выделить основные преимущества и недостатки вертикальной интеграции.
4. доказать эффективность вертикальной интеграции по сравнению с горизонтальной.
5. определить границы эффективности вертикальной интеграции.

В современной литературе существуют множество толкований понятия «вертикальная интеграция». Каждый из авторов, несмотря на схожесть, дает собственное определение. Среди них выделяются:

*Вертикальная интеграция* – слияние компаний разных стадий одной технологической цепочки. [1 с.9]

*Вертикальная интеграция* – метод, которым компания создает (интегрирует) свои собственные входные этапы технологической цепочки (задняя интеграция) или выходные ее этапы (передняя интеграция). [2 с.51]

*Вертикальная интеграция* – это организационное объединение предприятий смежных технологических операций в рамках общей собственности. [7 с.38]

*Вертикальная интеграция* – расширение границы фирмы путем включения в нее дополнительных технологических стадий переработки продукта (предшествующих или последующих). [4 с.18].

Примером вертикальной интеграции является крупнейшая украинская холдинговая структура «Индустриальный союз Донбасса», отраженная на рис. 1., которая контролирует металлургическую отрасль в Донецкой области. Индустриальный союз Донбасса осуществил заверченный технологический цикл, путем выкупа контрольного пакета акций предприятий, которые в рамках отдельного региона составляют полную производственную цепочку «уголь – кокс – руда – металл – трубный завод». Следует отметить, что отношения между этими предприятиями были сформированы еще в СССР, в виде комбинатов.

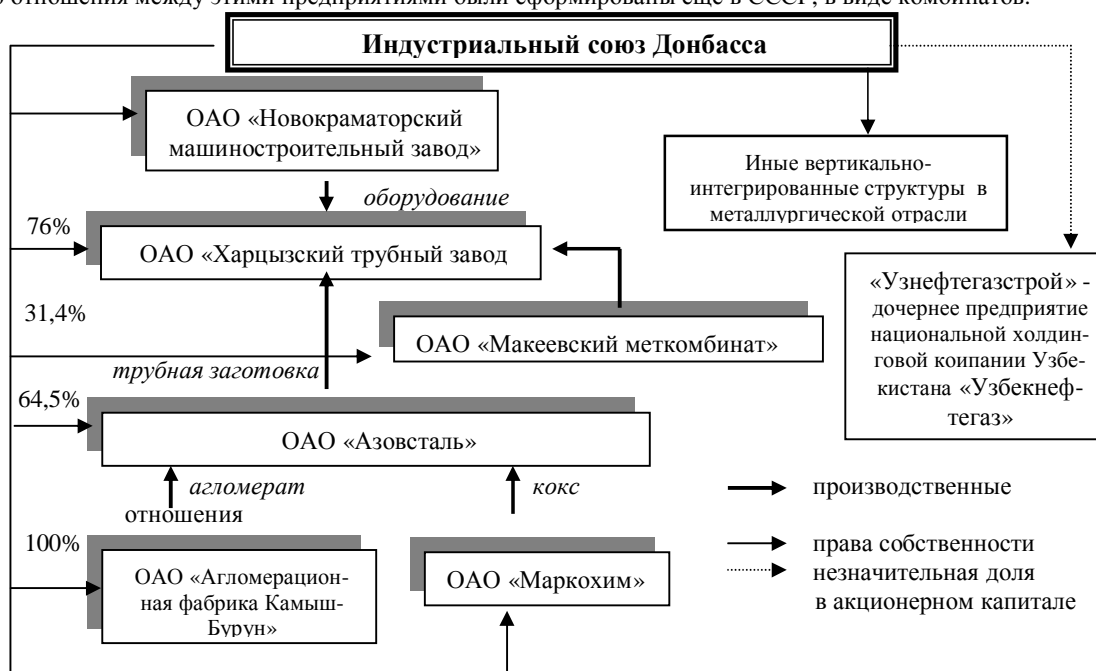


Рис. 1. Фрагмент вертикальной интеграции интегрированной корпоративной структуры «Индустриальный союз Донбасса»

Ряд исследователей выделяют разновидности вертикальной интеграции, представленные в таблице 1..

**Таблица 1.** Классификация вертикальной интеграции предприятий

| Типологический признак  | Разновидности вертикальной интеграции | Характеристика  |
|---|---------------------------------------|---|
| 1. В зависимости от интегрирования стадий технологической цепочки [2] | «Назад» или «вниз»                    | Объединение с предприятиями предыдущих технологических операций.  |
|   | «Вперед» или «вверх»                  | Объединение с предприятиями последующих технологических операций  |
| 2. В зависимости от объема интегрирования [2, 7]                      | Полная                                | Объединяются все этапы технологической цепочки  |
|   | Узкая                                 | Объединение лишь части входящих элементов технологической цепочки и производство остальных собственными силами      |
| 3. В зависимости от инициатора интегрирования [1]                     | Прогрессивная                         | Объединение, инициатором которого выступает фирма-поставщик, стремящаяся поставить под контроль своих потребителей  |
|   | Регрессивная                          | Объединение, инициатором которого выступает фирма-потребитель, стремящаяся поставить под контроль своих поставщиков |

В экономической истории принято относить возникновение вертикальной интеграции, как высокой формы организации производства, к началу 50-х гг. XX в., поскольку до этого периода хозяйственная практика ничего выше отраслевой монополии, представлявшей горизонтальную интеграцию, действительно не знала. [3 с.35].

Страны, ставшие на путь развития вертикально - интегрированных структур закономерно входят в группу ведущих, у них наибольший уровень производительности и эффективности труда, доходов населения и качества жизни, макроэкономической конкурентоспособности, научно-технического развития. Подобный результат обеспечивается преимуществами, которая дает вертикальная интеграция.

К основным преимуществам относятся:

- Расширенные возможности экономии, заключающиеся в: лучшей координации и управлении, сниженных расходах на погрузку-разгрузку и транспортировку, лучше использовании площадей, мощностей, более легком сборе информации о рынке и спросе, сокращении переговоров с поставщиками, уменьшении расходов на осуществление сделок и получении выгоды от стабильных связей.
- Возможность гарантировать организацию поставки в более жесткие сроки и, наоборот, продажу ее продукции в периоды низкого спроса.
- Возможность предоставления компании больший простор для участия в стратегии дифференциации, посредством контроля большей части цепочки создания стоимости.
- Позволяет противостоять значительной рыночной власти поставщиков и покупателей.
- Возможность создания собственной сбытовой сети, что оказывает влияние на ускорение всего цикла товародвижения, оборота капитала, окупаемости затрат и информационного обмена между предприятиями.
- Концентрация и ускорение воспроизводства промышленного, финансового и интеллектуального капитала.
- Сокращение транзакционных издержек.
- Позволяет компании повысить общую прибыль на вложения, если предложенный вариант предполагает отдачу большую, чем альтернативная цена капитала компании.
- Возможность получения технологических преимуществ в связи с тем, что приобретающая организация получит лучшее понимание технологии, что может быть основополагающим для успеха деятельности и конкурентного преимущества.

Однако, несмотря на описанные преимущества, вертикально интегрированным компаниям присущи особенности, которые при определенных обстоятельствах способны снижать их эффективность. Определим основные недостатки вертикальной интеграции:

- Заложена тенденция к росту пропорции постоянных затрат. Это происходит в связи с тем, что компания должна покрывать постоянные затраты на поддержание производственных мощностей по всей вертикальной цепи, на управление взаимодействием между интегрируемыми предприятиями, передачу информации вверх и вниз по иерархии, на дублирование функций в отдельных производственных структурах, а также на контроль и координацию деятельности. Последствием такой возросшей операционной зависимости является то, что риск предприятия будет выше.
- Возрастание издержек в случае дорогих внутренних источников снабжения.
- Может привести к большей негибкости, связанное с тем, что конкурентное преимущество компании связано с компетентностью поставщиков или покупателей.
- Потеря гибкости при изменении технологии и спроса.

- Может создавать значительные препятствия для «выхода», так как повышает степень привязанности активов компании. Их будет гораздо труднее продать в случае спада, т.е. затрудняет своевременное избавление от неконкурентоспособных производств.

Для социального - экономического благосостояния государства вертикальная интеграция способствует росту конкуренции на рынке продукции с высокой добавленной стоимостью, уменьшению себестоимости производства конечного продукта с возможным снижением его цены, повышению устойчивости развития экономики страны.

Недостатком развития вертикально-интегрированных структур для экономики страны, можно отнести вероятность подавления конкуренции, опасность навязывания крупными вертикально-интегрированными структурами своей воли государству, снижение объема налоговых отчислений.

Несмотря на наличие факторов, снижающих эффективность вертикальной интеграции, по мнению С. Губанова, В. Авельцова, О. Уильямсона, Дж. Стиглера и ряда других, данная интеграция является более эффективной по сравнению с горизонтальной. Доказательством служит математический расчет, где в качестве критерия выступили совокупные издержки конечной продукции.

В рамках горизонтальной интеграции, когда в работе единой технологической цепочки принимают участие самостоятельные отраслевые предприятия, они поставляют свою продукцию конечному звену по ценам, включающим некую норму прибыли. В итоге объем совокупных издержек формируется по соотношению:

$$C_n = \sum_n (C_{n-1} + gC_{n-1}) \times (1 + r) \quad (1)$$

где **r** – норма прибыли в n – звене

**n** – число звеньев (производственных и посреднических) в технологической цепочке

**g** – доля добавляемой стоимости

**C<sub>n-1</sub>** – стоимость поставляемой продукции

**C<sub>n</sub>** – стоимость конечной продукции при горизонтальной интеграции

При вертикальной интеграции, когда прежние отраслевые предприятия становятся подразделениями многоотраслевой корпорации (вертикально-интегрированной структуры), то применяют контрактные цены по утвержденной плановой себестоимости, суммарная стоимость конечной продукции определяется иным соотношением.

где **CV<sub>n</sub>** – стоимость конечной продукции при вертикальной интеграции

$$CV_n = (1 + r) \times \sum_n (C_{n-1} + gC_{n-1}) \quad (2)$$

$$CV_n < C_n$$

При сопоставлении формулы, очевидно неравенство и вывод «Вертикальная интеграция эффективнее горизонтальной», поскольку в формуле (2) множитель (1+r) выведен из под знака суммы и не увеличивает значение слагаемых, как в формуле (1).

В то же время, следует учитывать, что вертикально - интегрированная структура может пройти границы оптимального размера бизнеса, за которым следует не рост эффективности, а снижение.

В любом случае, рациональному уровню интеграции соответствует минимум суммарных затрат. В виду постоянно растущих затрат на управление и контроль интенсивно развивающейся вертикально-интегрированной структуры, принято считать, что вертикальная интеграция становится неэффективной, когда затраты на управление и контроля превосходят экономию на затратах, связанных с заключением внешних контрактов.

Изучение материала исследователей [1, 2, 3, 4, 5, 7], позволило выделить ряд положений, принятие во внимание которых, позволит получить более высокую эффективность от создания вертикальной интеграции:

1. Вертикальная интеграция дают наибольший эффект на ранней и поздней стадиях развития отрасли, меньший эффект – на промежуточных стадиях развития той или иной сферы деятельности. Как правило, в молодых, недавно появившихся отраслях обычно объем спроса слишком мал, чтобы специализироваться на какой-нибудь одной стадии выпуска нового продукта. При достижении отраслью фазы зрелости начинает действовать тенденция к дезинтеграции, складываются крупные, узкоспециализированные компании. В старых отраслях, клонящихся к упадку, происходит возврат к вертикально интегрированным организационным формам. Таким образом, такие устоявшиеся уже отрасли, как автомобилестроение, самолетостроение, химическая, нефтяная и другие дают прекрасную возможность использовать все преимущества вертикальной.
2. Вертикальная интеграция основана на технологической взаимозависимости, и потому более эффективна там, где существует непрерывное производство, к примеру, в химии, металлургии и т.д., чем в дискретном и допускающем сборку в машиностроении.

3. Вертикальная интеграция между производителями промежуточной и конечной продукции предпочтительна по сравнению с системой рыночных сделок когда для производства промежуточной продукции необходимы высокоспециализированные активы, причем сам промежуточный продукт является специфическим, так что мала вероятность продажи его на свободном рынке и когда технология и затраты производства промежуточной продукции или сам результат усилий неизвестны заранее.
  4. Вертикальная интеграция эффективна между производителями промежуточной и конечной продукции, когда в себестоимости конечной продукции существенную долю составляют расходы на определенный вид промежуточной продукции.
  5. Вертикальная интеграция эффективна там и тогда, где и когда разрешение конфликтов внутри фирмы сопряжено с меньшими расходами по сравнению с разрешением конфликтов между самостоятельными экономическими агентами.
  6. Вертикальная интеграция станет полезной, когда объем транзакционных издержек, устраняемый интеграцией, будет превышать величину дополнительных издержек контроля и управления.
  7. Вертикальная интеграция эффективна в следующих случаях:
    - Нижестоящее подразделение компании 100% продукции (сырья) на переработку поставляет вышестоящему подразделению компании в форме внутрифирменных поставок.
    - Вышестоящее подразделение компании, производящее конечную продукцию, закупает 100% поступающего от нижестоящего подразделения сырья. Недостающая часть сырья может закупаться на внешнем рынке.
    - Подразделение компании, производящее сырье, обязано поставлять его на переработку внутри фирмы, и не может продавать вне компании, а перерабатывающее предприятие может закупать сырье только внутри компании.
- Выводы:
1. Вертикальная интеграция способствует увеличению эффективности общественного воспроизводства и становлению конкурентоспособных промышленных структур на современном этапе. Вертикальная интеграция представляет собой объединение предприятий разных стадий производства одной технологической цепочки.
  2. Вертикальная интеграция в зависимости от интегрирования стадий технологической цепочки может принимать вид «вниз» и «вперед»; в зависимости от объема интегрирования, быть *полной* и *узкой*; в зависимости от инициатора интегрирования представлять *прогрессивную* и *регрессивную* интеграцию.
  3. Вертикальная интеграция обеспечивает получение для предприятий таких преимуществ, как рост производственной эффективности, экономия различного рода затрат, подавление конкурентов и рост конкурентных преимуществ, концентрация и ускорение воспроизводства капитала и другое. Для страны вертикальная интеграция предприятий способствует росту конкуренции на рынке продукции с высокой добавленной стоимостью, уменьшению себестоимости производства конечного продукта с возможным снижением его цены и повышению в целом устойчивости развития всей экономики.
- Недостатки вертикальной интеграции для предприятий, также имеют место, и к ним относятся вероятность снижения стратегической маневренности, возможность переоценки активов приобретаемого предприятия, ущерб акционерам из-за направления свободных денежных средств на приобретение других предприятий, рост издержек управления и контроля и другое. На макроэкономическом уровне, негативными последствиями вертикальной интеграции может быть подавление конкуренции, опасность навязывания крупными интегрированными структурами своей воли государству, снижение объема налоговых отчислений.
4. Вертикальная интеграция эффективнее горизонтальной, поскольку совокупные издержки конечной продукции при вертикальной интеграции меньше, чем при горизонтальной.
  5. Вертикальная интеграция требует тщательных расчетов, обосновывающих ее эффективность. Зачастую подобная интеграция технологически возможна, а экономически невыгодна. Существуют ряд положений определяющих ее целесообразность и эффективность, к основным из которых относятся: необходимость в высокоспециализированных активах для производства специфической промежуточной продукции; поставка вышестоящему подразделению компании от нижестоящего подразделения компании 100% продукции (сырья) на переработку в форме внутрифирменных поставок и наоборот; объем транзакционных издержек, устраняемый интеграцией превышает величину дополнительных издержек контроля и управления.
  6. Приоритетной задачей дальнейшего исследования будет являться более глубокое и детальное изучение всех аспектов вертикальной интеграции, и ее влияния на деятельность предприятий и развитие государства.

### Источники и литература

1. Амельцов Д. Тенденции развития корпоративного менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 70 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: Конспект лекций. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 1995.
3. Губанов С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист.– 2001. – № 1. – С.35–49.
4. Маршак А. Слияния и поглощения для реструктуризации и повышения прибыльности бизнеса – М.: ИК «Антон», 2000. – 32 с.

5. Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускоренного развития экономики // Экономист. – 1998. – №8. – С.70–76.
6. Цветков В. Вертикальная интеграция и ФПГ // Экономист. – 2003. – №3. – С. 11–24.
7. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка./Пер. с англ./Теория фирмы./Под ред. Гальперина В.М. – Спб.: Экономическая школа, 1995. – С.33–53.

**Балко С.В.**

## **ПОСТРОЕНИЕ ЕДИНОГО НАЛОГА ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ РЕНТЫ 1-го РОДА**

В экономической литературе проблема триединого налога на основе дифференциальной ренты 1-го рода не рассматривалась.

Исследования, результаты которого представлены в данной работе, проводились согласно плану научно-исследовательских работ Крымского государственного агротехнологического университета по разделу «Разработка и научное обоснование концепции и основных направлений финансового регулирования сферы Крыма», и входит в общий план по пункту «Влияние системы налогообложения на эффективность деятельности предприятий различных производственных типов».

Целью исследования является обоснование методики единого налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе дифференциальной ренты 1-го рода, исходя из естественного плодородия, биологической урожайности и других влияющих факторов.

Изучением и исследованием аспектов и механизмов функционирования налоговой системы в аграрной сфере экономики занимается много ученых. Среди них: Ю.Н Новиков, Н.Я. Демьяненко, С.Г. Климчук и другие.

В 1-ом источнике внесено предложение использования биологической урожайности для оценки ресурсного потенциала земель сельскохозяйственных угодий, но необоснован метод расчета.

Во 2-ом источнике представлены направления использования денежной оценки земель для определения дифференциальной ренты и построения единого налога на землю, дифференциация его по сельскохозяйственным предприятиям разных производственных типов.

Необходимость методического и практического решения проблем налогообложения сельскохозяйственных предприятий обусловили актуальность исследуемой темы, ее научную и практическую ценность.

Существует следующая методика определения денежной оценки земли для налогообложения сельскохозяйственных производителей. Годовая сумма фиксированного налога для сельскохозяйственных производителей рассчитывается исходя из денежной оценки земли, проведенной по методике Кабинета Министров Украины от 23 марта 1995 г. и ставок налога по разным видам сельскохозяйственных угодий.

Согласно данной методике, для определения денежной оценки земель исчисляется дифференциальный рентный доход (ДРД) с пахотных земель по производству зерновых культур. Он определяется разницей между стоимостью валового сбора (СВС) и нормативной стоимостью (НС):

$$\text{ДРД} = \text{СВС} - \text{НС} \quad (1)$$

Нормативная стоимость определяется производственными затратами, увеличенными на нормативную прибыль (установленную в размере 35%).

К дифференциальному рентному доходу прибавляется абсолютный рентный доход, равный стоимости 1,6 центнера зерна (это постоянная величина, установленная по Украине на гектар угодий).

Общий рентный доход исчисляется как сумма дифференциального и абсолютного рентных доходов.

Произведение общего рентного дохода и срока капитализации рентного дохода, установленного на уровне 33 лет, образует денежную оценку гектара пахотных земель.

Данная методика имеет ряд недостатков. Так как изменилась себестоимость, производственные затраты возросли – значит дифференциальная рента уменьшилась. Следовательно нормативы производственных затрат, рассчитанные по технологическим картам 1990 года устарели. Кабинет Министров Украины установил норматив прибыли 35% на основании средней рентабельности 116,7% в период 1986–1990 гг. Данный уровень рентабельности не соответствует существующей действительности. В основе данной методики определения денежной оценки земли лежит дифференциальная рента 2-го рода, формирующаяся за счет интенсификации сельскохозяйственного производства, а ее изымать нельзя.

Необходимо строить справедливое налогообложение, основываясь на дифференциальной ренте 1-го рода, образующейся за счет лучшего плодородия земли, конфигурации и расположения участка. Так как хозяйства, имеющие равные природно-климатические условия и плодородие почв, вследствие использования методики, основанной на дифференциальной ренте 2-го рода, могут отличаться в размере налогообложения, что является несправедливым фактом. Увеличение налога не должно происходить впоследствии дополнительных материальных, финансовых и человеческих вложений собственника (в плодородие, постройку теплиц, выполнение агротехнических мероприятий и др.) из величины дифференциальной ренты 2-го рода. Налог может впоследствии увеличиться за счет улучшения плодородия почвы, т.е. за счет дифференциальной ренты 1-го рода. Но это не будет обременительно для сельскохозяйственного товаропро-