

УДК: 339.9.334 (100)

ВЕРТИКАЛЬНІ МІЖФІРМОВІ ВЗАЄМОДІЙ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Дугінець Г.В., к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

В статті наведено результати дослідження теоретичного підґрунтя здійснення вертикальних міжфірмових взаємодій та аналіз їх основних форм у сучасній світовій економіці. Визначено, що ключовою особливістю сучасної глобальної економіки є вузька спеціалізація компаній або їх підрозділів в різних країнах на виконанні окремих етапів виробничих процесів і це призводить до зростання обсягів вертикальних міжфірмових взаємодій. Розглянуто основні види вертикальних міжфірмових взаємодій, а саме горизонтальні та вертикальні ПЗІ. В першому випадку інвестиції спрямовуються на виробництво кінцевого продукту, наприклад будівництво заводу за кордоном з метою реалізації на внутрішньому ринку продукції, виробленої на цьому заводі. Вертикальні ПЗІ в свою чергу передбачають інвестиції за кордон з метою економії на витратах виробництва напівфабрикату. Тобто вироблений напівфабрикат експортується для використання у виробництві готового продукту. Досліджено прямі та зовнішні ефекти, що виникають від вертикальної фрагментації виробництва. Залежно від напрямку дії, вертикальні зовнішні ефекти діляться на спадні ефекти - ефекти від споживача до постачальника та висхідні ефекти - ефекти від постачальника до споживача. Отримано висновок, що існуючі тенденції фрагментації виробництва в світовій економіці підкреслюють необхідність залучення української економіки в глобальні ланцюги створення вартості. Це актуалізує аналіз галузевої специфіки національної економіки, спрямований на визначення існуючих конкурентних переваг на міжнародних ринках та подальшу розробку стратегії підтримки експорту таких галузей, поряд з лібералізацією режиму ввезення комплектуючих та устаткування для національної промисловості.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, теорія трансакційних витрат, ресурсний підхід, глобальні ланцюги вартості, горизонтальні та вертикальні прямі іноземні інвестиції.

UDC: 339.9.334 (100)

VERTICAL INTERCOMPANY INTERACTIONS IN THE GLOBAL ECONOMY

Duginets G., PhD in economics

Kyiv National University of Trade and Economics

The article presents the results of studying the theoretical basis of implementing vertical inter-firm interactions and of analyzing their basic forms in today's global economy. It is determined that narrow specialization of companies or their branches in

different countries on individual stages of production processes, which leads to an increase in vertical intercompany interactions. The main types of vertical intercompany interactions, namely horizontal and vertical FDI, are inspected. In the first case, investments are directed on producing the final product, such as constructing a factory abroad to sell products manufactured at the factory at the domestic market. Vertical FDI is, on the other hand, characterized by investing abroad in order to save on production costs of semi-finished goods, i.e. the semi-finished product is exported for use in manufacturing a finished product. The direct and external effects arising from vertical fragmentation of production are studied. Depending on the direction of activity, vertical external effects are divided into downward effects - effects of consumers on suppliers - and upward effects - effects of suppliers on consumers. The conclusion is drawn that the existing fragmentation of production trends in the world economy highlight the need to involve Ukrainian economy in global value chains. It thus becomes relevant to analyze the sectoral specifics of the national economy in order to determine existing competitive advantages on international markets and to further develop the strategy of export support for such industries, as well as to liberalize the import of components and equipment for the national industry.

Keywords: vertical integration, transaction cost theory, resource approach, global value chains, horizontal and vertical FDI.

Актуальність проблеми. Ключовою особливістю сучасної глобальної економіки є вузька спеціалізація компаній або їх підрозділів в різних країнах на виконанні окремих етапів виробничих процесів. В результаті цього, в світовій економіці зросла роль вертикальних міжфірмових взаємодій, збільшення кількості яких є сучасною ознакою глобальної економіки. Яскравою ілюстрацією вертикальних міжфірмових взаємодій є перенесення в кінці XX - початку XXI століття виробництва з розвинених країн (США, Західна Європа) в країни, що розвиваються (Азія, Східна Європа). При цьому високотехнологічні етапи виробництва, що вимагають високої кваліфікації працівників, як правило, залишаються в розвиненій країні, а менш технологічні переміщуються в країни, що розвиваються і в котрих є дешевша робоча сила. Причому готова продукція часто експортується назад в розвинену країну, де реалізується на місцевому ринку.

Актуальність вивчення вертикальних міжфірмових взаємодій в економіці, в якій країни та фірми активно залучені у глобальні економічні процеси, полягає в тому, що зміни в одній країні призводять до змін в інших країнах саме за рахунок поширення вертикальних

міжфірмових взаємозв'язків. При цьому необхідно враховувати, що виробництво товарів здійснюється не тільки з первинних ресурсів (праці і капіталу), але й з використанням напівфабрикатів. Фірми-постачальники та фірми-споживачі знаходяться між собою в постійній взаємодії, тому на рівноважні параметри фірми в галузі основний вплив роблять зміни, що відбуваються в вертикально взаємозалежних галузях. Отже через динамічні взаємодії фірм в вертикально взаємозалежних галузях невелика зміна в одній з галузей може привести до переходу економіки до якісно нового стану.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів вертикальних міжфірмових взаємодій в сучасній економіці зробили такі закордонні та вітчизняні науковці, як: М. Аделман, Ж. Девіс, Р. Коуз, К. Р. Харіган О. Вільямсон, Дж. Стіглер М. Портер, С. Гроссман, О. Харт, Д. Мур, Е. Хелпман, Г. Маркузен, З. Варналій, О. Рогач, Т. Орехова, та інші.

Високо оцінюючи результати, отримані згаданими дослідниками, необхідно відзначити, що наукова проблема, яка пов'язана з дослідженням вертикальної міжфірмової взаємодії в національній економіці в умовах глобалізації, до сих пір не вивчена достатньо.

Таким чином, **метою** дослідження є визначення теоретичного підґрунтя здійснення вертикальних міжфірмових взаємодій та аналіз їх основних форм в сучасній світовій економіці.

Викладення основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні, поняття вертикальної інтеграції пов'язано з об'єднанням послідовних стадій у виробництві одного продукту. У залежності від характеру інтеграції та місця компанії в ланцюгу доданої вартості можна виділити вертикальну інтеграцію «назад» “Backward integration” (рішення фірми «виробляти або купувати»), а також вертикальну інтеграцію «вперед» “Forward integration” (рішення «продавати або переробляти самостійно») [1; 2]. Якщо окремі етапи виробництва компанії знаходяться в різних країнах, то таку форму організації виробництва називають міжнародною вертикальною інтеграцією, яка, в свою чергу, є основою для формування міжнародної виробничої мережі.

Слід зазначити, що в науці не склалося єдиного підходу до пояснення сутності, природи та особливостей вертикальної інтеграції. Так, професор Массачусетського технологічного інституту М. Аделман

вважає, що фірма є вертикально інтегрованою, коли всередині неї з одного підрозділу в інший відбувається переміщення товарів та послуг, які могли б бути продані на ринку без подальшої переробки [4, с. 27]. Це визначення відображає думку більшості вчених про те, що вертикальна інтеграція передбачає стовідсотковий контроль фірми над декількома стадіями виробництва. Таке визначення виключає гнучкість фірми при виборі ступеню вертикальної інтеграції, а також можливість впровадження квазіінтеграційних стратегій.

Професор Гарвардського університету К. Р. Харіган дає більш широке визначення вертикальної інтеграції як способу збільшення доданої вартості при створенні продукту або послуги та просування його до кінцевого споживача [7, с. 397]. Така точка зору передбачає різноманітність форм та ступенів контролю взаємовідносин між різними стадіями виробництва, в тому числі й їх дезінтеграцію.

Американські економісти А. Янг та Дж. Стіглер стверджують, що пояснення вертикальної інтеграції повинно ґрунтуватися на теорії поділу праці Адама Сміта. Використовуючи цю теорію, вони роблять висновок про те, що в момент зародження галузі всі фірми є високо інтегрованими, так як через новизни продукту, матеріалів, устаткування складно знайти фірми, з якими можна було б співпрацювати за цими. У міру зростання та досягнення галуззю певного розміру відбувається дезінтеграція стадій технологічного ланцюга, оскільки спеціалізовані фірми виконують певні функції з більшою віддачею та меншими витратами завдяки поділу праці. Але як тільки галузь входить в стадію спаду, починається спад й в «обслуговуючих» галузях, які виробляють матеріали та обладнання. Ефективність діяльності фірм в цих галузях падає, що, на думку Дж. Стіглер, вимагає повернення раніше переданих функцій в фірму і високого ступеня вертикальної інтеграції [15, р. 189-190]. Перевагою даного підходу є те, що дослідники звернули увагу на розмір виробничих витрат та стадію розвитку галузі як на чинники, що впливають на ступінь вертикальної інтеграції. Але при цьому вони не врахували існування інших видів витрат, які можуть також пояснити вертикальну інтеграцію між фірмами.

У неокласичних мікроекономічних теоріях ефективність вертикальної інтеграції залежить від типу ринкової структури в галузях кінцевого та проміжного продуктів. При досконалої конкуренції в обох

галузях вертикальна інтеграція фірми не призводить до зростання ефективності: в силу відсутності прибутку у фірм економія витрат на покупку товару на ринку та витрат на його виробництво майже відсутня. У разі вертикальної інтеграції на ринках з недосконалою конкуренцією фірма уникає подвійної маргіналізації, тобто включення прибутку постачальника в свої витрати, на підставі яких встановлюється ціна на свій продукт [10, с. 7].

Насправді ж вертикальна інтеграція пов'язана з додатковими витратами, які доводиться нести фірмі. Ще Рональд Коуз, досліджуючи в першій половині XX ст. природу фірми, стверджував, що «фірма матиме тенденцію до розширення, поки витрати на організацію додаткової трансакції всередині фірми не будуть дорівнюють витратам на проведення тієї ж трансакції шляхом обміну на відкритому ринку або витрат на організацію в іншій фірмі» [5, р. 395].

Основоположником вивчення витрат вертикальної інтеграції є Олівер Вільямсон, чії роботи лягли в основу теорії трансакційних витрат, а сам автор в 2009 р був удостоєний Нобелівської премії з економіки за «дослідження в галузі економічної організації» [16-18]. Відповідно до даної теорії, трансакційні витрати контрактів, укладених на ринку, виникають в результаті конфлікту інтересів сторін за контрактом (опортуністична поведінка однієї зі сторін). Така ймовірність висока у випадку необхідності здійснення специфічних інвестицій (виробництва товарів з унікальними характеристиками), що призводить до виникнення монопольної влади в однієї зі сторін [11, р. 25]. Вертикальна інтеграція більш краща у випадку, коли вигоди від пом'якшення опортуністичної поведінки вище, ніж витрати організації виробництва в рамках вертикально інтегрованої компанії.

Основною теорією-конкурентом для трансакційного підходу Вільямсона є ресурсний підхід. Засновниками даного підходу є Сенфорд Гроссман, Олівер Харт та Джон Мур [6]. За цим підходом фірма розглядається як сукупність матеріальних та нематеріальних ресурсів, які дозволяють їй конкурувати з іншими фірмами. Передбачається, що ресурси фірми гетерогенні та нерухомі. Гетерогенність ресурсів передбачає, що ресурси, якими володіють фірми, і стратегії, за якими вони розвиваються, є індивідуальними в кожній фірмі. Нерухомість ресурсів означає, що ресурси не можуть бути куплені і продані на відкритих ринках.

Як трансакційна теорія, так і ресурсна теорія при визначенні меж фірми засновані на порівнянні вигод та витрат вертикальної інтеграції. Однак якщо в першому випадку вигоди від вертикальної інтеграції порівнюються з витратами опортуністичного поведінки сторін, то в другому випадку аналізуються інвестиційні «наміри» постачальника та покупця в результаті вертикальної інтеграції. Так, вертикальна інтеграція «вниз» призведе до посилення позицій покупця та зростання його інвестиційних намірів, проте разом з цим призведе до зниження інвестиційних намірів постачальника. Загальний ефект від вертикальної інтеграції буде залежати від того, чиї інвестиційні наміри (постачальника або покупця) важливіші для обсягів випуску вертикально інтегрованої фірми [3].

Американські вчені Д. Хей та Д. Морріс виявляють дві можливих групи причин, за якими фірми вирішують здійснити вертикальну інтеграцію [8]. Перша група причин пов'язана з тим, що вартість трансакцій всередині фірми виявиться нижче, ніж в ринковому середовищі (пов'язано з можливим опортуністичним поведінкою сторін, неповнотою контрактів, наявністю трансакційних витрат). Друга група причин пов'язана з структурою ринку та особливістю технологічного процесу (скорочення експлуатаційних витрат і транспортних витрат, наявність монопольної влади постачальника, усунення подвійної маржіналізації, залежність прибутку постачальника від ефективності роботи покупця тощо).

Розглянемо більш детально основні прояви вертикальної інтеграції в світовій економіці. Якщо фірма хоче бути вбудована в вертикальний виробничий ланцюг у відкритій економіці, де фірми з однієї країни можуть взаємодіяти фірмами з іншої країни, а також здійснювати інвестиції за кордоном, то стимулом до роботи за кордоном є додатковий прибуток, який може бути отримано за рахунок операцій на зарубіжному ринку.

Уявімо, що виробник кінцевого товару має намір здійснити експансію за кордон. В цьому випадку у нього є два основні варіанти: виробляти товар в своїй країні та експортувати його в іншу країну, або побудувати завод за кордоном та реалізовувати там продукцію, вироблену на цьому заводі. При будівництві заводу за кордоном компанія здійснить прямі іноземні інвестиції (ПІІ), причому даний тип

прямих зарубіжних інвестицій називається горизонтальними ПІІ, оскільки інвестиції спрямовуються на виробництво кінцевого продукту. Як в разі експорту, так і в разі ПІІ перед компанією постає питання, виробляти напівфабрикати самостійно або купувати їх на світовому ринку. У разі, коли товари виробляються та продаються закордоном, для компанії існують різні варіанти закупівлі напівфабрикату для заводу. По-перше, компанія може купити його в країні подальшого виробництва. По-друге, вона може купити його в іншій країні та привезти в країну виробництва. Нарешті, вона може привезти напівфабрикат власними силами та привезти в його країну виробництва. Відзначимо, що в цьому дослідженні не ставиться завдання позначити всі можливі способи організації виробництва кінцевого продукту. Тому наведений аналіз дає лише уявлення про характер вертикальних взаємозв'язків в сучасній світовій економіці.

Ще однією формою досліджуваних взаємодій є вертикальні ПІІ, які є інвестиціями за кордон з метою економії на витратах виробництва напівфабрикату. Як правило, при вертикальних ПІІ вироблений напівфабрикат експортується для використання у виробництві готового продукту. Наприклад, вертикальні ПІІ здійснює алюмінієвий завод в США, який отримує ліцензію на розробку родовища бокситів в Австралії (в разі, якщо переробка бокситів в алюміній буде здійснюватися в США).

Особливістю вертикальних ПІІ є те, що вони не орієнтовані на збут виробленої продукції всередині країни. Вироблена продукція є напівфабрикатом та експортується на інший (можливо, внутрішній) ринок, де використовується для виробництва кінцевого продукту. Прямі ефекти від вертикальних ПІІ, виражені в зміні обсягів виробництва галузі - реципієнта ПІІ, будуть аналогічними прямим ефектів для випадку горизонтальних ПІІ, тобто в приймаючій економіці будуть спостерігатися зростання обсягів виробництва, зростання податкових відрахувань, зниження безробіття тощо.

Слід зазначити, що рішення фірми в області інтеграції або спеціалізації з точки зору транзакційного підходу залежить від рівня конкуренції на окремих ринках, а також витрат вертикальної інтеграції та витрат укладання міжфірмових контрактів на ринку. В економіці, що складається з декількох країн, виникають додаткові фактори, що

впливають на структуру діяльності компанії. По-перше, країни по-різному наділені ресурсами, тому різні ресурси на різних ринках будуть мати різну вартість. Наприклад, якщо технологія виробництва електронних пристроїв включає етап, що вимагає наявності висококваліфікованої робочої сили (виробництво чіпів) та етап, що вимагає низькокваліфікованої робочої сили (збірка готового виробу), то для компанії може виявитися вигідніше виробляти чіпи в країні, де відносно надлишковим ресурсом є висококваліфікована робоча сила, а збірку здійснювати в країні, де надлишковим ресурсом є низькокваліфікована робоча сила. По-друге, переміщення товарів пов'язане з торговельними витратами - витратами на транспортування та мито. Якщо торгові витрати переміщення чіпів та повернення готового виробу перевищують економію від винесення збірки в іншу країну, то компанія не буде виносити трудомістку частину виробництва за кордон. В іншому випадку вона стане вертикальною ТНК, що має частину виробництва (в даному випадку наукомістку) в своїй країні та частина виробництва (трудомістку) в іншій країні.

Слід зазначити, що ефекти від фрагментації виробництва по вертикальному технологічному ланцюжку виникають як в країні, звідки переноситься виробництво, так і в країні, куди воно переноситься. В результаті в обох країнах можна виділити прямі та зовнішні ефекти. Зовнішні ефекти поділяються на горизонтальні та вертикальні. Прямі ефекти від фрагментації виробництва мають на увазі зміни в продуктивності праці, обсязі випуску, а також в різноманітності пропонованої продукції в самих компаніях, які здійснюють переміщення виробництва з однієї країни в іншу. Зовнішні ефекти від фрагментації виробництва передбачають дослідження впливу переміщення виробництва на національний сектор в приймаючій економіці.

Оскільки зовнішні ефекти зазвичай виникають безпосередньо в тій галузі, в яку здійснюється перенесення виробництва, такі ефекти можна називати горизонтальними. Однак існує також і інша група зовнішніх ефектів від перенесення виробництва, що називаються вертикальними. Вертикальні зовнішні ефекти від фрагментації виробництва - це міжгалузеві ефекти по ланцюжку «постачальник - покупець» («проміжний продукт - кінцевий продукт»); вони виникають в одній з галузей у відповідь на зміни в іншій, що знаходиться з першої в

вертикальної взаємозв'язку. Залежно від напрямку дії, вертикальні зовнішні ефекти діляться на спадні та висхідні ефекти. Спадні - це ефекти від споживача до постачальника, коли присутність іноземного виробника створює додатковий попит на товари, в результаті чого можна очікувати зростання виробництва в галузі-постачальника. Висхідні - це ефекти від постачальника до споживача, коли іноземні компанії продають товари та послуги національним компаніям, що при більш високій якості товарів і послуг (і / або більш низьких цінах на них) іноземних компаній може призвести до зростання продуктивності та конкурентоспроможності національних фірм.

Висновки. За результатами дослідження теоретичного підґрунтя вертикальних міжфірмових взаємодій можна зробити висновок, що рішення фірми щодо вертикальної інтеграції слід розглядати в рамках теорії транзакційних витрат та ресурсного підходу. Так, з точки зору першої, фірма приймає рішення щодо своїх кордонів, вирішуючи дилему «витрати опортуністичної поведінки при ринкових контрактах або витрати організації виробництва при вертикальній інтеграції». З точки зору ресурсного підходу фірма повинна інтерналізувати ті ресурси, які забезпечують їй основні конкурентні переваги, а інші ресурси передавати на аутсорсинг. Але дані теорії не пояснюють в повній мірі причини бурхливого розвитку вертикальних міжфірмових контрактів в сучасній економіці. Пояснення можна знайти в рамках теоретико-ігрових моделей. Так, вертикально інтегровані фірми існують переважно в країнах, що розвиваються, і в тих економіках, для яких характерна інвестиційна стратегія зростання. У той самий час, у технологічно розвинених країнах, для яких характерна інноваційна модель зростання, превалює ринковий тип міжфірмових відносин.

В сучасній світовій економіці міжфірмові вертикальні взаємодії найчастіше проявляються в двох формах. Перша - це горизонтальні ПЗІ, коли компанія буде здійснювати зовнішньоекономічну експансію шляхом організації складання кінцевого продукту в іншій країні під впливом наступних факторів: розміру фіксованих витрат організації виробництва, розміру транспортних витрат переміщення напівфабрикату, а також розміру ринку приймаючої країни. Друга форма - це вертикальні ПЗІ, коли компанія вирішить інвестувати у виробництво напівфабрикату в іншій країні у разі, якщо економія на

вартості ресурсів для виробництва напівфабрикату перевищить витрати на будівництво заводу та транспортні витрати переміщення напівфабрикату між країнами.

Виявлені тенденції фрагментації виробництва в світовій економіці на сучасному етапі підкреслюють необхідність залучення української економіки в глобальні ланцюги створення вартості, тому подальші дослідження будуть спрямовані на аналіз галузевої специфіки національної економіки, з метою визначення існуючих конкурентних переваг на міжнародних ринках та подальшою розробкою стратегії підтримки експорту таких галузей, а також лібералізацією режиму ввезення комплектуючих та устаткування для національної промисловості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
3. Acemoglu D. Vertical Integration and Technology: Theory and Evidence / D. Acemoglu, Ph. Aghion, R. Griffith, F. Zilibotti // J. of the European Economic Association, MIT Press, 2010. Vol. 8 (5), No 09. P. 989–1033.
4. Adelman, M. Integration and the antitrust laws // Harvard Law Review. 1949. V. 63. N 1. P. 27-77.
5. Coase R. The nature of the firm / R. Coase // *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405.
6. Grossman S. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S. Grossman, O. Hart // *J. of Political Economy*. 1986. Vol. 94. P. 691–719.
7. Harrigan, K. R. Vertical Integration and corporate strategy // *The Academy of Management Journal*, 1985. V. 28. N 2. P. 397-425.
8. Hay D. *Industrial Economics and Organization* / D. Hay, D. Morris. 2nd edition. Oxford: University Press, 1996. 704 p.
9. Helpman E. A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations / E. Helpman // *J. of Political Economy*. 1984. Vol. 92. P. 451–471.
10. Joskow P. Vertical integration. Symposium in Honor of Oliver Williamson / P. Joskow // *Antitrust Bulletin*. 2010. No 55 (3). P. 545–586.
11. Lafontaine F. Vertical Integration and firm boundaries: the evidence / F. Lafontaine, M. Slade // *J. of Economic Literature*. 2007. Vol. 45 (3). P. 629–685.

12. Markusen J. Trade versus Investment Liberalization / J. Markusen // NBER. 1997. Working paper 6231.
13. Markusen J. Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade / J. Markusen // J. of International Economics. 1984. Vol. 16. P. 205–226.
14. Markusen J. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J. Markusen. MIT Press, 2002. 462 p.
15. Stigler, G. J. The division of Labor is limited by the Extent of the market // Journal of Political Economy. 1951. V. LIX. N 3. P. 185-193.
16. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O. Williamson. New York: Free Press, 1975. 286 p.
17. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / O. Williamson. New York: Free Press, 1985. 450 p.
18. Williamson O. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations / O. Williamson // American Economic Review. 1971. No 61. P. 112–123.
19. Zhang K. Vertical Multinationals and Host-Country Characteristics / K. Zhang, J. Markusen // J. of Development Economics. 1999. Vol. 59, No 2. P. 233–252.