

estimation the level of formation of three types of dynamic capabilities (primary, secondary, tertiary) based on the assessment of competence profiles of groups of companies («innovation», «investment», «business partnership» and «strategic foresight»). The hypothesis that «concerted» (consonance) pairs of competencies of enterprises receive the same scoring form its primary dynamic capability is formulated and proved. The described approach to the identification and expansion of the company dynamic capabilities allows to CEOs and all stakeholders to identify intangible but determining sources of competitive advantages in the conditions of post-industrial economy.

Keywords: enterprise dynamic capability, configuration of competencies, strategic management, competitive advantage.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2015

УДК 339.7

Кизенко Олена Олександрівна*
Серобян Арпіне Мікаелівна*

ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ РІЗНИХ ТЕОРІЙ ФІРМИ

Анотація. У статті розглянуто явище вертикальної інтеграції та передумови його виникнення в контексті методології неокласичного та інституціонального підходів. Проаналізовано стимули здійснення та основні фактори формування вертикально-інтеграційних стратегій з огляду на різні теорії фірми.

Ключові слова: вертикально-інтегровані підприємства, стратегія вертикальної інтеграції, трансакційні витрати, інституційна економіка.

Вступ. Відмітною ознакою нової економіки є інформаційне перенасичення, з яким стикаються всі підприємства. Поява нових джерел даних, наприклад, соціальні мережі, методів когнітивного аналізу неструктурованої інформації, технологій передачі і збереження великих масивів даних формують нові тренди в бізнесі. Ключовим з них є збільшення впливу споживачів. Нові технології змінюють способи задоволення споживчих потреб і відбувається швидка переорієнтація попиту на нові продукти, швидко змінюючи межі галузевих ринків, зміщуючи конкуренцію в міжгалузеву площину. Підприємства дуже швидко відчули цей вплив і обмеженість неокласичної економічної теорії для пояснення багатьох сучасних економічних явищ, без розуміння яких неможливо ефективно здійснювати стратегічне управління. На разі все більше дослідників звертається до інституціональної концепції. Зростаюча роль суспільних інститутів, тісно переплітаючи економічні, соціальні і правові відносини, змінює вимоги до

*Олена Олександрівна Кизенко — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри стратегії підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» olena.kyzenko@kneu.ua

*Арпіне Мікаелівна Серобян — магістр, аспірант кафедри стратегії підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» arpine_sm@mail.ru

аналізу інформації про діяльність підприємства задля забезпечення його довгострокового розвитку, що обумовлює актуальність цієї теми.

Постановка задачі. Над проблемами розвитку теорії вертикальної інтеграції працювали Р. Коуз, О.І. Уільямсон, М. Аделмана, А. Алчян, Д. Норт, О. Харт, Дж. Стіглер та ін. Серед вітчизняних науковців, які вивчали інтеграційні процеси в економіці, можна відзначити наукові здобутки А. Ігнатюка, О. Є. Кузьміна, Д. Г. Лук'яненка, Н. Ю. Чорної та ін. В цих наукових працях розглядаються різні аспекти розвитку концепції вертикальної інтеграції фірм, основні причини, форми та наслідки інтеграційних процесів у ринкових умовах. Вітчизняні науковці та дослідники визначали особливості вертикально-інтеграційних відносин у пострадянських країнах і намагались детально проаналізувати стимули і наслідки вертикальної організації для українських підприємств. Разом з тим сучасні процеси вертикальної інтеграції з великою різноманітністю їх форм і ступенів диктують необхідність відповідної адаптації існуючого теоретичного інструментарію до розуміння сутності походження і розвитку даного економічного явища.

Незважаючи на те, що у науковій літературі феномен вертикальної інтеграції розглянуто досить докладно, наявність різної парадигмальної основи проведених досліджень не дозволяє остаточно викристалізувати ключові фактори впливу на інтеграційні процеси на тому чи тому етапі розвитку економіки. На разі, ці дослідження потребують переосмислення з огляду на задачі, що стоять перед стратегічним управлінням компаній в умовах нової економіки і потребують подальшого наукового аналізу.

Метою даної статті є порівняльний аналіз базових чинників процесу вертикальної інтеграції через призму різних теорій фірми, що є актуальними у контексті теорії стратегічного менеджменту в новій економіці.

Результати. Головна відмінність наукових підходів до класифікації процесів вертикальної інтеграції та визначення її форм базується на визначенні ступеня контролю однієї фірми над активами іншої в вертикально-інтегрованій структурі, що виникає внаслідок поєднання різних стадій ланцюжка створення вартості. Вертикальну інтеграцію поділяють на повну, часткову та квазіінтеграцію, яка виражається у створенні альянсів між зацікавленими у інтеграції компаніями, без переходу права власності. Квазіінтеграція може існувати у форматі довгострокових контрактів, спільних підприємств і стратегічних альянсів, ліцензій на право використання технології, володіння активами на різних стадіях технологічного ланцюга, керівництво яким здійснюють зовнішні постачальники, франчайзинг.

Аналіз наукових підходів дозволив ідентифікувати і виокремити певну множину теоретичних підходів, які певним чином пояснюють феномен вертикальної інтеграції в контексті нових викликів стратегічного управління. Такий перелік теорій можна розподілити за принципом їх відношення до того чи того сучасного напрямку економічної теорії (неокласичного чи інституціонального) із одночасним їх розглядом у контексті різних теорій фірми.

Технологічна концепція фірми розкривається у класичному та неокласичному напрямках економічної теорії. Даний підхід можна вважати центральним у

класичній теорії ринків, він розглядає фірму, як структуру, що оптимізує витрати за відповідним обсягом виробництва, обумовленим технологічними можливостями підприємства. Отже, неокласична економічна теорія розглядає вертикальну інтеграцію як неминучий процес укрупнення господарюючих суб'єктів, пов'язаний із обмеженістю темпів удосконалення технологій і рідкістю ресурсів з однієї сторони, і прагненням до максимізації прибутку, з іншої [1]. Такий підхід не передбачає необхідності вивчення внутрішніх аспектів фірми: організацію, контроль, поведінку персоналу і т. ін., що не дає повного розуміння її складної внутрішньої організації.

Американські економісти А. Янг і Дж. Стіглер стверджують, що виникнення явища вертикальної інтеграції повинно базуватись на теорії розподілу праці Адама Сміта. Використовуючі дану теорію, вони роблять висновок про те, що у момент зародження галузі всі фірми є високо інтегрованими, тому що через новизну продукту важко знайти фірми, з якими можна співпрацювати, тому фірми вимушені виробляти все самостійно та самостійно проваджувати збут. По досягненню галуззю певної ступені зрілості та розвитку відбувається дезінтеграція стадій технологічного ланцюжка, так як спеціалізовані фірми виконують певні функції ефективніше, з більшою віддачею і меншими сукупними витратами, завдяки розподілу праці. Але тільки-но галузь входить до стадії спаду, починається спад і в обслуговуючих галузях, ефективність фірм у цих галузях спадає, що, на думку Дж. Стіглера, провокує «повернення» раніше переданих функцій назад у фірму і обумовлює високу ступінь вертикальної інтеграції [2].

Перевагою даного підходу є те, що дослідники звернули увагу на розмір виробничих витрат і стадію розвитку галузі як на фактори, що впливають на ступінь інтеграції. При цьому, вони не врахували існування інших видів витрат, що змогли б пояснити вертикальну інтеграцію між фірмами.

Теорія індустріальної організації розглядає вертикальну інтеграцію як процес кооперації економічних одиниць, які знаходяться на різних стадіях виробництва продукції з метою максимізації прибутку та підвищення ринкової влади. Теоретики концепції індустріальних організацій, такі як Дж. Бейн, розглядають фірму як виробничу одиницю, в якій уособлюється явище вертикальної інтеграції досить вузько. Він зазначає що фірма — це пов'язані види діяльності, які фізично знаходяться поруч одна з одною. Мікроекономічні системи, що включають багато підприємств, і вертикально інтегровані вверх і вниз підприємства висвітлюються як цілісний елемент, який має на меті мінімізацію витрат [3].

Неокласичний напрям теорії фірми розглядає вертикальну інтеграцію крізь призму кількох припущень: прибуток — це різниця між сукупним доходом і витратами, він же виступає єдиним критерієм для оцінки діяльності фірми, фірма працює як неподільна одиниця і рішення приймає так, як індивідуальний підприємець, ігнорується конфлікт інтересів між власником, менеджерами дочірніх підприємств, стейкхолдерами; всі дії фірми, як економічного суб'єкта є раціональними в умовах повного доступу до достовірної інформації про стан ринку товарів і факторів виробництва. Для власника фірми вертикальна інтеграція — це інструмент переведення ресурсів у зону більш високої продуктивності і досягнення ефекту економії від масштабу.

У цілому ж припущення, на яких базується неокласична теорія фірми, не дозволяють відповісти на головні проблеми нової економіки. Перш за все, цей підхід не в змозі врахувати безліч важливих аспектів формування стратегії фірми в умовах інформаційної асиметрії, за яких фірма має поліваріантність критеріїв прийняття рішень і досить обмежені можливості одержання релевантної інформації в короткі строки.

Контрактна концепція фірми в рамках інституційної теорії пояснює вертикальну інтеграцію з точки зору трансакційних витрат, агентських відносин, агентських витрат і прав власності.

Ідея розгляду можливих форм економічної організації в інтервалі між ринковою угодою та фірмою належить Р. Коузу [4]. В інституційній теорії контрактна концепція існування фірми виявляється у тому, що фірма розглядається як сукупність внутрішніх і зовнішніх контрактів, які в свою чергу провокують виникнення двох типів витрат на забезпечення їх виконання: трансакційні витрати (явні та неявні) на забезпечення виконання зовнішніх контрактів: витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів, витрати виміру властивостей товарів послуг; витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки; та витрати контролю (організаційні витрати), пов'язані із виконання внутрішніх контрактів.

Основними причинами появи трансакційних витрат вважаються обмежена раціональність і опортунізм, які тим вище, чим більш специфічним, повторюваним і невизначеним є угода. Саме так, враховуючі ситуації, в яких відбуваються провали ринку, О. Уільямсон визначив умови, за яких вертикальна інтеграція є бажанішою формою організації бізнесу [5]. Плюсом даної теорії є те, що крім трансакційних витрат, що виникають в умовах ринку, вона враховує трансакційні витрати всередині фірми. Недоліком даної теорії є те, що при розгляді вертикальної інтеграції і її меж вона не враховує структуру, стадію життєвого циклу галузі, корпоративну стратегію, особливості менеджменту і стилю ведення бізнесу у різних країнах, а також необхідність перегляду вертикальної інтеграції по мірі зміни конкурентної ситуації в галузі. Варто зауважити, що дана теорія ігнорує можливість існування квазіінтеграційних стратегій, а також не враховує витрати на реалізацію вертикальної інтеграції.

Не менш значущою теорією щодо мотивації інтеграції є теорія агентських відносин і агентських витрат [6]. Теорія агентських витрат виходить з наявності конфлікту між менеджментом і акціонерами (оскільки менеджери не завжди діють на користь акціонерів, вони орієнтовані на зростання корпорацій, оскільки зростання корпорацій збільшує владу менеджерів, які і контролюють рівень виплат грошових коштів акціонерам та рівень винагороди менеджменту). Дивідендні виплати зменшують обсяги підконтрольної менеджменту ресурсної бази корпорації і зменшують гнучкість при управлінні фінансовими ресурсами, що створює проблеми для менеджменту корпорацій [9]. У результаті конфлікту інтересів виникають агентські витрати у вигляді зловживань менеджерів і використання корпоративного майна у власних цілях (невиправдані відрядження, завищені представницькі витрати та ін.), а також впливу особистих мотивів при прийнятті рішень щодо обґрунтування необхідності концентрації ресурсів і

консолідації капіталів, підконтрольних менеджменту, зростанні інтегрованих структур понад оптимальні розміри для збільшення компенсаційних витрат, створення нових керівних посад і посилення влади. Вертикальна інтеграція розглядається як організаційна форма вирішення проблеми «принципал-агент», яка виникає в результаті неповноти та асиметрії інформації між економічними суб'єктами — учасниками продуктового ланцюга. Ключовим у теорії є розгляд учасників вертикальної інтеграції як сторін, що мають різні цілі, взаємозалежними та відповідно розподіляють ризики пов'язані з цим.

Р. Роллом запропонована «теорія гордині», згідно якої вертикальна інтеграція — це результат індивідуального рішення менеджменту підприємства, що вважає доцільним об'єднати свою діяльність з іншим підприємством, не завжди враховуючи об'єктивні фактори та реальну вартість підприємства-мети [7]. Навіть якщо злиття не має ніякого синергійного ефекту, все рівно рішення приймається оскільки менеджмент вважає, що саме його оцінка вартості вірна, а ринкова оцінка корпорації не повністю відображає потенціал її розвитку.

Теорія фірми, що заснована на підходах з позиції права власності, пояснює вертикальну інтеграцію з точки зору стимулів до здійснення специфічних інвестицій, які визначаються розподілом прав власності на активи. Для теорії права власності характерною є наявність прав власності у однієї зі сторін у структурі вертикально інтегрованої фірми. У такому випадку, дана сторона відчуває спокусю порушити домовленості з партнерами, що зміцнює її позиції у переговорах і стимулює інвестиції. Проте, зменшуються стимули для інвестицій у сторони, що не володіє правами власності. Таким чином, вертикальна інтеграція створює вигоди і витрати в інвестиційних взаємовідносинах сторін. Недоліком даної теорії для меж фірми є те, що, по-перше, головна увага приділяється вирішенню проблеми конфліктів між стимулами, проте не розглядає координаційні конфлікти, по-друге, вона не розглядає стимулів працівників, вони виступають на фірмі, такими собі незацікавленими суб'єктами без будь-яких прав власності, а отже і без стимулів до прояву ініціативи, по-третє, теорія не враховує технологічний аспект, а також особливості стимулів власників фінансових ресурсів-інвесторів (кредиторів, акціонерів) [8].

З точки зору стратегічного управління, фірма виступає активним суб'єктом ринку, який не тільки підкорюється економічним відносинам, але і сам цілеспрямовано формує їх своєю поведінкою шляхом реалізації стратегії. Інтеграційні процеси, у цьому контексті виступають формою адаптації до змін зовнішнього середовища, шляхом впливу на нього, завдяки можливості користуватись об'єднаними ресурсами, володіти інформацією, гнучко реагувати на зміни попиту.

У даному контексті найрозповсюдженішою теорією, що обґрунтовує доцільність вертикальної інтеграції, є теорія підвищення доданої вартості компанії, або синергетична теорія, яка отримала розвиток у роботах І Ансоффа, Б. Карлоффа [9, 10]. Відповідно до даної теорії, нова промислова структура, яка виникає при інтеграції бізнесу, може використовувати широкий спектр переваг (операційних і фінансових), що утворилися внаслідок об'єднання ре-

сурсів цих фірм. І, згідно із законом синергії, різномірні економічні капітали в єдиній економічній системі дають більшу віддачу, ніж статична сума їх самостійного функціонування. Для вертикально-інтегрованих фірм, чим різноманітнішими та комплекснішими є взаємозв'язки та більшою є кількість способів взаємодії між елементами, тим вищий організаційний потенціал системи як цілісного утворення.

Заслужують на увагу ресурсорієнтовані теорії стратегічного управління, у рамках яких виділяються три основних підходи щодо обґрунтування вертикальної інтеграції: на основі структури ринків; на підґрунті внутрішньофірмового ринку капіталу, через раціональне використання ресурсів. М. Портер наголошує на залежності процесу інтеграції від ресурсів виробництва [11]. Вважається, що перше дослідження у даній сфері належить професору Б. Вернелфелту [12], який вказав на корисність аналізу фірми з точки зору ресурсів, а не продукції і назвав це можливою новою парадигмою у теорії стратегічного управління. Більшість дій організацій обумовлені зовнішніми силами, що контролюють рух ресурсів, від яких залежить частка фірми. Для отримання ресурсів із зовнішнього середовища фірми взаємодіють, а отже і стають взаємозалежними одна від одної. Так, вертикальна інтеграція покликана мінімізувати залежність фірм від впливу зовнішнього середовища і є прямою стратегічною дією, спрямованою на досягнення основних цілей компанії.

Варто виокремити той факт, що для пояснення вертикальної інтеграції використовується динамічна теорія трансакційних витрат, щодо якої вертикальна інтеграція пов'язана із зростанням ринку, а також якісними змінами, особливо інноваціями. Наприклад, М. Аделман стверджує, що при швидкій зміні попиту постачальники проміжної продукції можуть не встигати задовольнити потреби виробників «кінцевої» продукції, і це стимулює інтеграцію виробників «назад» [13]. Стимулює вертикальну інтеграцію також невизначеність попиту на інноваційний товар, що пов'язано із високим ступенем ризику та складнощами у виробництві нового товару. Проте, з одного боку, поєднання активів створює більше можливостей для реалізації інноваційних проєктів, з іншого, в наслідок забезпечення певної ринкової влади для фірми створюють обмеження щодо ефективного впровадження інновацій.

Висновки. Розглянувши різноманітні теоретичні підходи до пояснення процесу вертикальної інтеграції можна зробити висновки, що у різні часи наголоси на мотиви до застосування цієї стратегії носили різний характер, зокрема, від бажання досягти економії на масштабі у XIX ст. до поглиблення партнерських взаємовідносин і важливості маркетингових комунікацій у XX ст. і продовження пошуків щодо наукового обґрунтування «трансакційної складової» у обґрунтуванні цього процесу в XXI ст.

Вертикальну інтеграцію як об'єкт дослідження можна вважати достатньо вивченим лише в контексті окремих теорій фірми, проте їх значна кількість зумовлена обмеженістю існуючих інструментів дослідження для ідентифікації складної системи історичних, фінансових, психологічних та інституціональних чинників, які впливають на економічні взаємовідносини, в межах однієї моделі, що відкриває подальші напрями для інтердисциплінарних досліджень.

Література

1. Alchian A., Woodward S. The Firm is Dead, Long Live the Firm: A Review of O. E. Williamson's «The Economic Institutions of Capitalism» // *Journal of Economic Literature*. — 1988. — Vol. 26. — N 1. — P. 65–79.
2. 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.
3. Bain, Joe. *Industrial Organization*. — New York: John Wiley & Sons, 1959.
4. Коуз Р.Г. Природа фірми: Походження еволюція і розвиток / Р.Г. Коуз, Г.Демзетц, О.Д.Харт ; за ред. О. Е Вілямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В.Куликов. — К. : А.С.К., 2002. — 335 с.
5. Уільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Уільямсон О.Е. — К.: Вид-во «АртЕк», 2001. — 472 с.
6. Berle A., Means G. *The Modern Corporation and Private Property*. — Macmillan: N.Y. 1933.
7. Roll, R. (1986) «The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers.» In: *Journal of Business*, 59, 197–216.
8. Hart O. D., Moore, J. Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98. — P. 1119–1158.
9. Ансофф І. Нова корпоративна стратегія/ І Ансофф; пер з англ. С Жильцов: під редак. Ю. Н. Каптуревського. — СПб., 1999. — 413 с.
10. Карлофф Б. Ділова стратегія / Б. Карлофф; пер. с англ. ; науч. ред. і авт. післямови В. А. Приписнов. — М. : Економіка, 1991. — 239 с.
11. Портер М. Конкуренція: [навч посібн.]/ Майкл Портер; пер з англ мови Я. В. Заблоцького — М.: Вільямс, 2003. — 495 с.
12. Вернерфельт Б. Ресурсна трактовка фірми // *Вісник Санкт-Петербурга. Серія Менеджмент*. 2006. — Вып. 1. — С. 103–118.
13. Adelman M. Concept and statistical measurement of vertical integration // *Business Concentration and price Policy*. — Princeton: Princeton University Press, 1955.

References

1. Alchian, A., and S. Woodward. «The Firm Is Dead, Long Live the Firm: A Review of O. E. Williamson's «The Economic Institutions of Capitalism».» *Journal of Economic Literature* 26, no. 1 (1988): 65–79.
2. Stigler, George J. «The Division of Labor Is Limited by the Extent of the Market.» *Journal of Political Economy* LIX, no. 3 (1951): 185–93.
3. Bain, Joe S. *Industrial Organization*. New York: John Wiley & Sons, 1959.
4. Kouz, R.G., G. Demzetc, O.D. Hart, and Grebeshkova. *Priroda Firmi: Pohodzhennja Evoljucija i Rozvitok* / za red. O. E. Viljamsona, S. Dzh. Vintera ; per. z angl. A.V.Kulikov. — Kyiv: A.S.K., 2002. 335.
5. Uil'jamson, O.E. *Ekonomichni institucii Kapitalizmu: Firmi, Marketing, Ukladannja Kontraktiv*. —Kyiv: Vid-vo «ArtEk», 2001. — 472.
6. Berle, Adolf A., and Gardiner C. Means. *The Modern Corporation and Private Property*. — New York: Macmillan, 1933.
7. Roll, Richard. «The Hubris Hypothesis Of Corporate Takeovers.» *The Journal of Business*, no. 59 (1986): 197–216.
8. Hart, Oliver, and John Moore. «Property Rights and the Nature of the Firm.» *Journal of Political Economy* 98 (1990): 1119–158.

9. Ansoff, I. *Nova Korporativna Strategija* / per Z. Angl. S. Zhil'cov: Pid Redag. Ju. N. Kapturevs'kogo. — SPb., 1999.
10. Karloff, B. *Dilova Strategija* / B. Karloff; Per. S. Angl. ; Nauch. Red. i Avt. Pisljamovi V. A. Pripisnov. — M.: Jekonomika, 1991.
11. Porter, M. *Konkurencija* / per Z. Angl. Movi Ja. V. Zabloc'kogo. — M.: Vil'jams, 2003. 495.
12. Vernerfel't, B. «Resursna Traktovka Firmi.» *Visnik Sankt-Peterburg. Serija Menedzhment* 1 (2006): 103–118.
13. Adelman, M. «Concept and Statistical Measurement of Vertical Integration.» In *Business Concentration and Price Policy, a Conference of the Universities-National Committee for Economic Research*— Princeton: Princeton University Press, 1955.

ОБОСНОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗЛИЧНЫХ ТЕОРИЙ ФИРМЫ

Е. А. Кизенко, кандидат
экономических наук, доцент кафедры
стратегии предприятий
ГВУЗ «Киевский национальный
экономический университет
имени Вадима Гетьмана»
А. М. Серобян, магистр, аспирант
кафедры стратегии предприятий
ГВУЗ «Киевский национальный
экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. В статье рассматривается явление вертикальной интеграции и предпосылки его возникновения в контексте методологии неоклассического и институционального подходов. Проанализированы стимулы осуществления и основные факторы формирования вертикально-интеграционных стратегий с учетом различных теорий фирмы.

Ключевые слова: вертикально-интегрированные предприятия, стратегия вертикальной интеграции, трансакционные издержки, институциональная экономика.

RATIONALE FOR PROCESS OF VERTICAL INTEGRATION IN THE CONTEXT OF DIFFERENT FIRM THEORIES

O. Kyzenko, PhD, Associate Professor,
SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»
A. Serobian, graduate student,
SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Abstract. In the article the phenomenon of vertical integration and preconditions of its origin in the context of the methodology of neoclassical and

institutional approaches is considered. Authors state that neoclassical trend can not solve the main problems of the new economy in the information asymmetry.

Institutional theory explains vertical integration in terms of transaction costs, agency, agency costs and ownership. Vertical integration is seen as a strategy to improve the competitive position of the company by saving transaction costs at all levels of the production chain.

Vertical integration as an object of study can be considered sufficiently studied only in the context of individual firms theories, but their limitations caused by a significant number of existing research tools to identify complex system of historical, financial, psychological and institutional factors that affect the economic relationships within a model that opens future directions for interdisciplinary research.

Keywords: vertically integrated companies, strategy of vertical integration, transaction costs, institutional economics

Стаття надійшла до редакції 11.10.2015

УДК 65.012.8

Ткаченко Алла Михайлівна *

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТЕКСТ КАПІТАЛОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті представлено результати дослідження капіталу підприємства з точки зору бухгалтерського та фінансового підходів, які на сучасному етапі розвитку економічної системи не здатні розкрити глибинний зміст процесів капіталоутворення. Інтелектуалізація економічних процесів спричинила зміщення управлінського фокусу з виробничих і фінансових аспектів капіталоутворення у стратегічну площину. Зміна ролі традиційних факторів виробництва та поява нових форм капіталу зумовили зміни в цільовій орієнтації підприємств, що, в свою чергу, спричинило трансформацію механізму капіталоутворення на підприємстві — перехід від фінансово-інвестиційної моделі, коли вартість підприємства на фондовому ринку визначалася на основі очікувань майбутніх прибутків, до інтелектуально-інноваційної, що визначається рівнем ефективності стратегічних рішень. У такому контексті капітал підприємства набуває нової ознаки, яку можна інтерпретувати, як здатність до розпізнавання та оцінювання можливостей зовнішнього середовища та перетворення їх у кінцевому підсумку на потоки доданої вартості. Саме така інтерпретація капіталу підприємства стає змістовною основою стратегічного контексту дослідження процесів капіталоутворення та охоплює нефінансовий контур капіталу, що фіксує відмінності від традиційного дослідження процесу формування вартості підприємства.

Ключові слова: капітал підприємства, капіталоутворення, інтелектуалізація економіки, додана вартість підприємства, нефінансові форми капіталу.

* Алла Михайлівна Ткаченко — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» a.l.l.a_a.l.l.a@gmail.com