

УДК 334.758

С.С. Аптекар, д-р екон. наук

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк, Україна

УРАХУВАННЯ СИНЕРГІЇ ТА ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРИ ФОРМУВАННІ І РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**С.С. Аптекар**, д-р екон. наук

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк, Украина

УЧЕТ СИНЕРГИИ И ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**Savelii Aptekar**, Doctor of Economics

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine

TAKING INTO ACCOUNT SYNERGY AND LIFE-CYCLE AT THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF VERTICALLY-INTEGRATED STRUCTURES AT THE MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

Розглянуто наукові підходи до визначення напрямів стратегії розвитку вертикально-інтегрованих структур гірничо-металургійного комплексу. Проаналізовано взаємозв'язок синергізму вертикально-інтегрованих структур та рівня централізації управління. Визначено ступінь адекватності внутрішнього устрою вертикально-інтегрованих структур динаміці їх зовнішнього оточення. Враховано виникнення ефекту синергізму у результаті інтеграції підприємств та існування зв'язку між стадією життєвого циклу підприємства, яке знаходиться у складі вертикально-інтегрованої структури, і показником імовірності банкрутства. Наведено класифікацію методів прогнозування тривалості життєвого циклу вертикально-інтегрованих структур.

Ключові слова: вертикально-інтегрована структура, гірничо-металургійний комплекс, синергізм, життєвий цикл, стратегія.

Рассмотрены научные подходы к определению направлений стратегии развития вертикально-интегрированных структур горно-металлургического комплекса. Проанализирована взаимосвязь синергизма вертикально-интегрированных структур и уровня централизации управления. Определена степень адекватности внутреннего устройства вертикально-интегрированных структур динамике их внешнего окружения. Учтено возникновение эффекта синергизма в результате интеграции предприятий и существование связи между стадией жизненного цикла предприятия, которое находится в составе вертикально-интегрированной структуры, и показателем вероятности банкротства. Приведена классификация методов прогнозирования длительности жизненного цикла вертикально - интегрированных структур.

Ключевые слова: вертикально-интегрированная структура, горно-металлургический комплекс, синергизм, жизненный цикл, стратегия.

The article deals with scientific approaches to defining development strategy areas of the mining and metallurgical complex vertically integrated structures. The author examined the synergism of vertically integrated structures and centralized management. The degree vertically integrated structures the internal structure dynamics adequacy of their external environment. Taking into account synergistic effect resulting from the enterprises integration and the relationship between the company life cycle stage, which is composed of a vertically integrated structure and bankruptcy probability index. Classification methods for predicting the duration of the vertically integrated structures life cycle.

Key words: vertically integrated structure, mining and metallurgical complex, synergism, life cycle strategy.

Постановка проблеми. У зв'язку з мінливістю світових цін на ринку металопродукції, постійними змінами конкурентних відносин на сучасному етапі розвитку економіки успішність діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу (далі – ГМК) залежить від ефективності формування та розвитку вертикально-інтегрованих структур (далі – ВІС). Підприємства, які завдяки інтеграції входять до складу ВІС, мають певні переваги перед конкурентами, що, у свою чергу, посилює їх позиції на світовому ринку.

У зв'язку з глобальним інтеграційним процесом в економіці все більшої актуальності набувають дослідження доцільності утворення та стратегічного розвитку ВІС. При цьому є багато факторів, які визначають ефективність діяльності такого виду структур,

починаючи з галузі, в якій вони функціонують, й особливостей виробничого процесу, який зумовлює формування структури організації, та закінчуючи прогнозуванням тривалості життєвого циклу (далі – ЖЦ) ВІС. Все це свідчить про актуальність досліджень щодо урахування синергії та життєвого циклу при формуванні і розвитку ВІС ГМК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємств ГМК України досліджували у своїх працях такі науковці, як Ю. Макогон [1], В. Чайка [2], О. Пасхавер [3], Т. Загорська [4], В. Осипов та інші. Однак основна увага авторів приділена економічним проблемам, які притаманні ГМК України, основними з яких є: проблема ресурсозбереження, ринки збуту, залучення інвестицій тощо.

Менше уваги приділено питанням формування і розвитку вертикально-інтегрованих структур. І хоча в економічній літературі існує чимало наукових праць, присвячених дослідженню процесів вертикальної інтеграції, таких економістів, як Дж. Стіглер [5], Р. Коуз, К. Харріген [6], О. Вільямсон та інших, проте усі вони аналізують причини, форми і наслідки цих процесів на ринках, а для ефективного функціонування створеної ВІС необхідно враховувати не тільки причини їх утворення, а й особливості функціонування та напрями розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній науці недостатньо ґрунтовних досліджень щодо визначення сутності ВІС ГМК, які б враховували особливості виробничого процесу. Технологічний ланцюг таких структур починається з видобутку і перероблення залізорудної сировини (далі – ЗРС) і закінчується виробництвом і реалізацією металопродукції, а отже, ВІС володіє активами підприємств, які належать до різних галузей гірничо-металургійного комплексу. Враховуючи сказане, необхідно розглянути напрями розвитку вітчизняного ГМК, чинники формування ВІС, значення розвитку підприємств-учасників вертикальної інтеграції у визначення тривалості життєвого циклу ВІС, до складу якої вони входять. Зважаючи на означену проблематику, особливості функціонування ВІС ГМК потребують подальших досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасних процесів формування і розвитку ВІС ГМК України з урахуванням основних причин їх утворення, виникнення ефекту синергізму та тривалості їх ЖЦ.

Викладення основного матеріалу. Як показав аналіз літературних джерел дослідження процесів вертикальної інтеграції в умовах глобалізації економіки є актуальними та поширеними. У той самий час невід'ємною частиною досліджень є ВІС, які виникають внаслідок об'єднання підприємств. Однак у більшості наукових розробок при дослідженні проблем утворення та оцінювання ефективності діяльності ВІС, за приклад беруться відомі компанії, які займають більшу частину ринку реалізації кінцевої продукції. Проте потрібно враховувати особливості діяльності вітчизняних ВІС для того, щоб визначити напрями розвитку ГМК України.

Враховуючи сказане, можна виділити такі основні напрями розвитку ГМК України: концентрація галузі; реконструкція і модернізація виробництва; пропозиція додаткових послуг; розвиток глобальної присутності, включаючи експансію у перспективні регіони за кордоном для використання глобальних конкурентних переваг [7].

Одним із основних напрямів розвитку промислових підприємств в умовах сучасної економіки є їх інтеграція, яка означає створення конкурентоспроможних вертикально-інтегрованих структур як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Так, наприклад, на сьогодні серед відомих вертикально-інтегрованих структур ГМК, що діють в Україні, можна виділити групи «Метінвест Холдинг», «Міттал Стіл», Evraz Group та інші, які об'єднують у собі підприємства різних напрямленостей від видобутку і переробки ЗРС до виготовлення металопродукції тощо.

Об'єднання підприємств у ВІС пов'язане з факторами, які не дозволяють підприємству існувати як конкурентоспроможній бізнес-одиниці і які утруднюють повноцінне застосування ними національних конкурентних переваг. Серед них [8, с. 69-70]:

- посилення міжнародної конкуренції;
- недостатні обсяги інвестицій у технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає зростанню їх конкурентоспроможності та виходу на нові світові ринки;
- відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту тощо;
- недосконалість організаційно-правової, інформаційної, фінансової підтримки держави;
- непривабливий імідж України.

Серед внутрішніх негативних факторів, які уповільнюють розвиток ВІС ГМК України, найбільш негативний вплив здійснює фактор фізичного та морального зношення виробничих потужностей.

Саме завдяки додатковим економічним перевагам, що утворюються у разі успішного об'єднання двох чи декількох підприємств і утворення ВІС, можливе досягнення стратегічних напрямів розвитку вітчизняного ГМК і посилення конкурентоспроможності промислових підприємств. Джерелом цих переваг є ефективніше використання сукупного фінансового потенціалу, взаємодоповнення технологій та продукції, яку вони виробляють, можливість зниження рівня їхніх поточних витрат, зокрема адміністративних, та інші аналогічні чинники. В економічній літературі таке явище називається «синергізм». Ефект синергізму використовують для прогнозування потенційного прибутку чи ринкової вартості сукупних активів підприємств, що об'єднуються.

Однак у процесі формування ВІС постає питання: у якому напрямку буде здійснюватися її розвиток? Серед основних напрямів можна виділити: внутрішній розвиток структури (розширення виробництва, будівництво нових майнових комплексів тощо) або придбання нового структурного елементу ВІС, який забезпечить виконання виробничого процесу. Для того, щоб обрати між внутрішнім розвитком і придбанням, І. Ансофф запропонував як головну підставу вибору – критерій «рівня синергізму» у ВІС. За його гіпотезою при сильному початковому й оперативному синергізмі завжди краще внутрішній розвиток, а при слабкому синергізмі або його відсутності – доцільніше придбання [9, с. 248-253]. Запропонований І. Ансоффом підхід не завжди правильний тому, що за суворої його реалізації компанії-конгломерати позбавляють себе можливості отримання синергетичного ефекту і стають більш «конгломератними». Для пояснення цієї думки розглянемо два типи синергії: первинну і вторинну. Вторинна синергія веде до перетворення конгломератної компанії у змішану, а при позбавленні від неспоріднених бізнес-одиниць ця лінія інтеграції може призвести і до ВІС з високою синергією. Отже, вихідний рівень синергії в компанії не може служити критерієм вибору між внутрішнім і зовнішнім розвитком.

Фахівці виділяють й інші критерії вибору: витрати на придбання або створення нового бізнесу, час, потрібний для інтеграції готової структури або створюваної [9, с. 250], витрати на налагодження координації роботи дочірніх структур [10, с. 153] та інше.

Для організації вибору між створенням або придбанням нового бізнесу пропонуємо форму [10], яка уточнює матрицю І. Ансоффа (рис. 1).

Заштрихований напівквадрант матриці (ІІ-Б-2) для розвитку промислової ВІС представляється найменш перспективним варіантом з усіх потенційно можливих. Самостійне створення нових бізнес-структур на новому для ВІС ринку з виробництва нового продукту досить ризикований захід у силу відсутності у менеджменту досвіду і навичок

роботи на новій функціональній території. Тому перевага надається придбанню готових структур разом з виконавчим та управлінським персоналом. Дослідження зарубіжного досвіду диверсифікації підтверджують цю тезу [11, с. 126-137].

Ринок \ Товар	Поточний (I)	Новий (II)
Поточний (A)	Придбання готових структур 2 1 Створення нових структур	Придбання готових структур 2 1 Створення нових структур
Новий (B)	1 Придбання готових структур 2 Створення нових структур	1 Придбання готових структур

Рис. 1. Матриця потенційних можливостей компанії

Джерело: [10].

Найменш тактично ризикованим варіантом є створення нових структур (потужностей) з випуску або продажу традиційної продукції на поточному ринку (I-A-2). Цей тип стратегії може включати в себе пряму і зворотну інтеграцію як за рахунок побудови своїх структур з постачання і збуту, так і за допомогою придбання готових структур на стороні. Однак такий варіант криє в собі стратегічний ризик, у тому випадку, якщо мова йде про згасаючий ринок з падаючим попитом.

Квадрант «старий ринок – новий продукт» (квадрант II-A, матриці (рис. 1)) характеризується товарною експансією, спрямованою на розробку нових та/або вдосконалення існуючих товарів, за допомогою пошуку та заповнення нових ринкових ніш на старому ринку. Такий тип стратегії можна також віднести до малоризикованої. Стратегія вдосконалення споживчих якостей товару та/або розширення його номенклатури та асортименту може реалізовуватися за рахунок розвитку виробничих структур з випуску нової продукції. У свою чергу створення нових товарів може спричинити або створення (II-A-2) та/або придбання (II-A-1) готових торговельних структур (пряма вертикальна інтеграція) та/або виробництва матеріалів і комплектуючих (зворотна вертикальна інтеграція).

Стратегія розвитку ринку (квадрант I-B матриці (рис. 1)) полягає в розширенні ринку збуту на продукцію компанії. Таке розширення може здійснюватися як пошук нових ринків у межах свого географічного регіону (наприклад, задоволення іншої потреби у «свого» споживача), так і завдяки виходу за межі свого регіону на міжрегіональний та/або міжнаціональний рівень (географічна ринкова експансія). Ця стратегія, переважно, вимагає більших витрат, ніж попередня і пов'язана з великим ризиком, але володіє великими стратегічними перспективами.

Багато факторів, від яких залежить вибір, не дає змоги ввести однозначний алгоритм дій з готовим вибором «на виході». Тому такі рекомендації носять орієнтовний характер, хоча і дозволяють позбутися багатьох грубих помилок через неврахування ключових факторів [10].

Для забезпечення змістовності аналізу у статті важливо підкреслити наявність взаємозв'язку синергізму ВІС та рівня централізації. З метою оцінювання рівня синергії і централізації розроблена [10] спеціальна укрупнена матриця (рис. 2).

	СИНЕРГІЗМ	
	(1) Високий	(2) Низький
(А) Децентра- лізована структура управління	Найбільш бажаний стан великої компанії: відносна господарська самостійність стратегічних бізнес-одиниць при налагодженості механізму взаємовигідного обміну як між дочірніми компаніями, так і між материнською і дочірніми по всіх основних лініях синергії <i>(квадрант 1-А)</i>	Високодиверсифікована, конгломератна компанія з великими повноваженнями дочірніх структур, при низькому рівні керованості цим конгломератом. Другий варіант: компанія з родинними, але автономними бізнес-одиницями в силу втрати керованості ними материнською компанією, між якими не налагоджені контакти. У цьому випадку така компанія володіє внутрішнім потенціалом синергії, для досягнення якого необхідні спеціальні заходи <i>(квадрант 2-А)</i>
(Б) Централі- зована струк- тура управ- ління	Тип компанії, в якій синергетичний ефект підтримується централізованим управлінням. Головний недолік – інертність корпорації стосовно зовнішніх змін і обмеженість ініціатив бізнес-одиниць <i>(квадрант 1-Б)</i>	Корпорації з превалюючим «диктатом зверху», який позбавляє бізнес-одиниці самостійності і, в той же час, не може (або не хоче) забезпечити синергію між ними, якщо компанія некогломератна. Якщо ж ця компанія конгломератного типу, то при жорсткому централізованому управлінні вельми вірогідна некомпетентність у прийнятті стратегічних рішень, які не враховують, як правило, специфіку роботи бізнес-одиниць <i>(квадрант 2-Б)</i>

Рис. 2. Матриця оцінки відношення «синергія-централізація» у ВІС

Джерело: [10].

Для визначення ступеня адекватності внутрішнього устрою ВІС динаміці її зовнішнього оточення необхідно проаналізувати цей аспект з погляду чотирьох (як мінімум) варіантів, представлених у наведеній нижче матриці (рис. 3).

		Тип зміни зовнішнього середовища	
		(1) Поступовий	(2) Переривчастий
РІВЕНЬ ІНЕРТНОСТІ КОМПАНІЇ	(А) Високий	<i>(квадрант 1-А)</i> Адекватний варіант	<i>(квадрант 2-А)</i> Проблемний варіант
	(Б) Низький	<i>(квадрант 1-Б)</i> Неадекватний варіант	<i>(квадрант 2-Б)</i> Адекватний варіант

Рис. 3. Матриця співвідношення «Тип зовнішніх змін – інертність компанії»

Пояснимо зміст наведених критеріїв. Під поступовими зовнішніми змінами розуміємо плавний, еволюційний і легко передбачуваний розвиток ринку (такі зміни були характерними, в основному, на початку ХХ століття). Під переривчастими змінами розуміємо високу, непередбачувану, стрибкоподібну динаміку розвитку ринку, властиву або новому ринку, що з'явився, або якісно поновлюваному застарілому [12]. Під рівнем інертності ВІС будемо мати на увазі ступінь її здатності до оперативних внутрішніх перестроєв, включаючи впровадження нових технологій виробництва, нових методів збуту, готовність до диверсифікації і т. ін.

Оскільки кожна організація схильна до «окостеніння» структури з плином часу, то для зниження рівня інертності внутрішнього устрою компанії потрібна систематична робота менеджменту з діагностики і нейтралізації «консервуючих» факторів. Вкрай ризикованим видається варіант «переривчасті зміни – висока інертність компанії» (квадрант 2-А). ВІС, яка знаходиться в цьому положенні, повинна негайно приступати до реорганізації, спрямованої на зниження рівня своєї інертності [10].

Під час прийняття рішення щодо реорганізації компанії необхідно враховувати знаходження у певній стадії життєвого циклу як всієї ВІС, так і окремих її елементів-підприємств. Крім того, стан розвитку структурних елементів ВІС безпосередньо впливає як на стадію її життєвого циклу, так і на тривалість життя загалом.

Для підтвердження наявності зв'язку між стадією ЖЦ підприємства у ВІС нами показано методичний підхід на основі прогнозування життєвого циклу наявних бізнес-одиниць із застосуванням моделей оцінки імовірності їх банкрутства. Цей підхід містить елементи методів експертних оцінювання, економічного аналізу, екстраполяції та математичного моделювання, вбираючи у себе найкращі їх характеристики. Комплексність методичного підходу забезпечує високий рівень об'єктивності оцінок, що у результаті дозволяє отримати конкурентні переваги для ВІС та оптимізувати фінансові витрати.

За основу було узятो взаємозв'язок фази ЖЦ підприємства і його фінансового стану, наявність та характер якого прямо підтверджуються роботами російських учених [13; 14]. При цьому згадані автори, розвиваючи далі концепцію ЖЦ підприємства, зазначають на наявність взаємозв'язку між стадією ЖЦ підприємства та імовірністю його банкрутства. Відповідно до їх досліджень імовірність банкрутства підприємства змінюється упродовж його життєвого циклу (рис. 4).

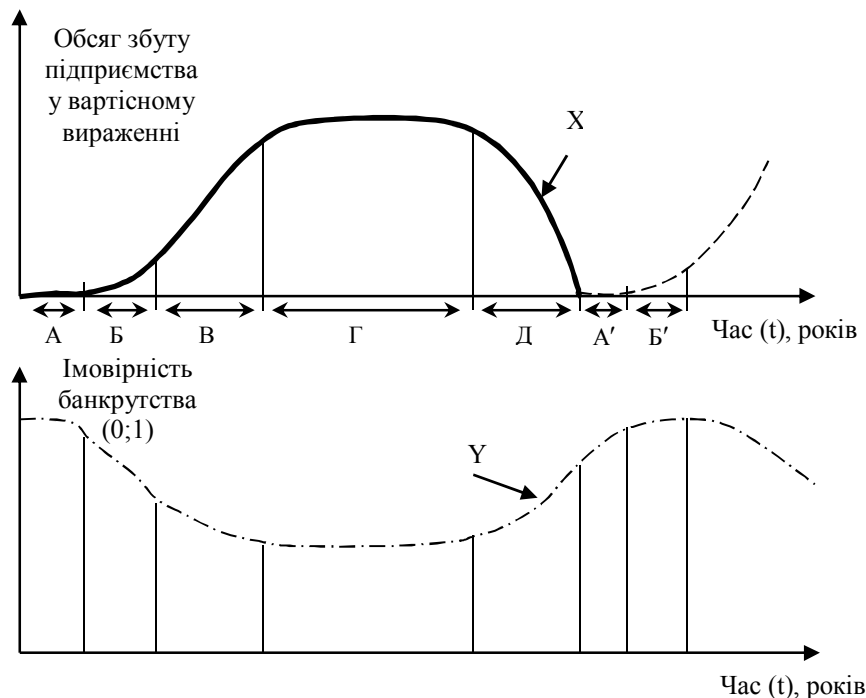


Рис. 4. Життєвий цикл підприємства (організації) у взаємозв'язку з імовірністю його банкрутства:
 А – стадія виникнення; Б – стадія початку основної діяльності; В – стадія активного зростання обсягу продажів; Г – стадія стабілізації (зрілості); Д – стадія старіння (системне падіння обсягу продажів);
 А' – початок нового циклу; Б' – стадія початку нового циклу основної діяльності

Джерело: [13].

Крива Y, що ілюструє динаміку зміни імовірності банкрутства, має чотири точки згину, що відповідають початку окремих етапів життєвого циклу підприємства (крива X) Б, В, Г, А'. При переході підприємства зі стадії зростання до стадії стабілізації (зрілості) відбувається поступове зменшення імовірності банкрутства, а протягом етапу старіння вона поступово збільшується і досягає свого піку в момент банкрутства підприємства.

Описаний підхід застосовується для оцінювання імовірності банкрутства підприємства в цілому, у базовому вигляді не враховує життєвий цикл товару, що виробляється

та реалізується підприємством. У той самий час аналіз різних підходів до розгляду життєвих циклів підприємства (організації) та товару демонструє майже повну ідентичність їх стадій. У загальному випадку товар і підприємство (організація) проходять стадії виходу на ринок, зростання, стабілізації, спаду та ліквідації.

На нашу думку, розглянутий підхід може бути цілком застосований і для дослідження життєвого циклу вертикально-інтегрованої структури у поєднанні з оцінкою імовірності її банкрутства. Також доцільним є «зворотний напрям» дослідження взаємозв'язку між стадіями ЖЦ та ймовірністю банкрутства ВІС: тобто сама по собі наявність такої залежності вже свідчить про те, що, вміючи розраховувати і прогнозувати ймовірність банкрутства, можна з високим ступенем упевненості прогнозувати і стадію ЖЦ ВІС, на якій вона перебуває у межах обраного горизонту планування. А враховуючи викладене стосовно подібності стадій життєвого циклу та товару, пропонується для ВІС ГМК застосовувати описаний підхід як для всієї структури, так і для окремих її бізнес-одиниць: групи гірничодобувних підприємств та групи металургійних підприємств. У зв'язку з цим постають два питання, що потребують вирішення: 1) вибір способу визначення імовірності банкрутства; 2) визначення та оцінка ЖЦ ВІС та окремих груп підприємств, що випускають однорідну продукцію.

Для вирішення останнього питання у літературних джерелах виділяють методи прогнозування тривалості життєвого циклу ВІС: евристичні (індивідуальні і колективні методи експертних оцінок); методи історичних аналогів і прогнозування за зразком (статистичні методи, застосування моделей екстраполяції, методи економічного аналізу тощо); формалізовані (методи моделювання і програмування, застосування економіко-математичних моделей та моделей біологічного розвитку тощо). При цьому кожен з методів має свої переваги і недоліки, передбачає певні обмеження щодо можливості застосування на практиці. Тому постає необхідність застосування такого методичного підходу до прогнозування тривалості стадій життєвого циклу ВІС, який можна було б комплексно використати для інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень щодо подальшого розвитку ВІС та окремих її бізнес-одиниць. При цьому доцільно поєднувати декілька відомих методів, а недоліки їх використання мають бути максимально нівельовані.

Також вважаємо, що для прогнозування тривалості життєвого циклу ВІС необхідно враховувати характеристики її розвитку. Безперечно, що повноцінний розвиток ВІС починається з моменту закінчення стадії початку основної діяльності (стадія Б). На нашу думку, яка ґрунтується на багатьох дослідженнях життєвого циклу, закінчення тривалості цієї стадії та перехід у стадію активного зростання обсягів продажу (стадія В) відбувається при досягненні підприємствами, що виробляють кінцеву продукцію у вертикально-інтегрованій структурі, виробничої потужності у 50 % з подальшим інтенсивним нарощуванням обсягів. При виході підприємств, що виробляють кінцеву продукцію, на стовідсоткове використання їх виробничих потужностей, у ВІС можна спостерігати поступову стабілізацію (стадія Г). При цьому, враховуючи останні тенденції ринку, необхідність підтримання постійного розвитку та забезпечення стабільної діяльності у ВІС ГМК, достатнім є підтримання норми прибутку на рівні 15 %. Якщо ж буде відбуватися системне падіння обсягів продажів, а бажаних позицій не буде досягнуто – ВІС може перейти у стадію старіння.

Враховуючи сказане, а також певний рівень інертності ВІС та особливості функціонування окремих груп підприємств, які в неї входять, вважаємо, що горизонт прогнозування тривалості життєвого циклу ВІС ГМК повинен складати 10 років. Це пояснюється необхідністю достатнього часу для розроблення нових родовищ, прийняття рішення про придбання та доведення до необхідних виробничих потужностей гірни-

чорудних підприємств, що забезпечують ВІС ГМК сировиною, а також підтримання відповідного розвитку металургійних підприємств, які виробляють кінцеву продукцію.

Висновки і пропозиції. За результатами проведених досліджень можна зробити такі висновки. У науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «вертикально-інтегровані структури», це пов'язано з особливостями діяльності кожної з них, галузі, у якій вони функціонують, мети їх формування, напрямів розвитку тощо. Аналіз стану ГМК України показав, що загалом тенденції розвитку світових ринків гірничо-металургійної продукції спонукають промислові підприємства до поглиблення процесу вертикальної інтеграції шляхом об'єднання у великі ВІС. Однак несприятливі чинники внутрішнього і зовнішнього середовища зумовлюють потребу в розробленні стратегічних напрямів розвитку ВІС ГМК з метою посилення їх конкурентоспроможності на світовому ринку металопродукції та покращення фінансового стану підприємств-учасників інтеграційного процесу. Під час дослідження розвитку ВІС необхідно здійснювати прогнозування тривалості її життєвого циклу. При цьому наявність великої кількості методів такого прогнозування обумовлює необхідність їхнього використання у комплексі. Саме цей напрям вважаємо досить перспективним для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. *Макогон Ю.* Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон // Зеркало недели. – 2005. – 3-9 сентября.
2. *Чайка В. В.* Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В. В. Чайка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 13-25.
3. *Пасхавер О. Й.* Формування великого приватного капіталу в Україні / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Л. З. Суплін. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.
4. *Загорська Т. П.* Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України / Т. П. Загорська // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 95-106.
5. *Stigler G. J.* The division of Labor is limited by the Extent of the market / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1951. – No 3. – P. 185-193.
6. *Harrigan K. R.* Vertical Integration and corporate strategy / K. R. Harrigan // The Academy of Management Journal. – 1985. – Vol. 28. – No 2. – P. 397-425.
7. *Бараш М. Я.* Напрями забезпечення стабільного розвитку конкуренції на ринку гірничо-металургійного комплексу / М. Я. Бараш, В. В. Венгер // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 4. – С. 34-43.
8. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
9. *Ансофф І.* Стратегічне управління : посібник / І. Ансофф. – М. : Економіка, 2006. – 358 с.
10. *Верхоглазенко В. Н.* Методики планирования внешнего и внутреннего организационного развития корпорации / В. Н. Верхоглазенко // Консультант директора. – М. : Инфра-М, 2006. – № 11.
11. *Портер М. Э.* Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 496 с.
12. *Герчикова И. Н.* Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 501 с.
13. *Ендовицкий Д. А.* Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Д. А. Ендовицкий, А. В. Ендовицкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 6(39). – С. 2-7.
14. *Мандрица И. И.* Совершенствование теоретико-методических основ управления организациями по стадиям жизненного цикла : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Мандрица Илья Игоревич. – Ставрополь, 2007. – 197 с.