

Д.Ю. ЧЕРЕВАТСКИЙ, к.э.н., ст.н.с.,  
Институт экономики промышленности НАН Украины

### О НЕДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ФИРМАХ В УКРАИНСКОЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Экономический кризис, в котором находится государственная угольная промышленность Украины, во многом объясняется отсутствием инвестиционных ресурсов на техническое переоснащение и реконструкцию шахтного фонда. Бюджетных субсидий не хватает даже для полноценного дотирования предприятий, что привело к декларации о необходимости привлечения негосударственных капиталов [1, раздел III, пункт 44]. Таким образом, в категориях диалектики, тезис – приватизация отрасли. Контртезис – нежелание крупных украинских бизнес-структур становиться собственниками убыточных шахт и, как следствие, фиаско правительственных институтов [2]. В качестве синтеза практика предложила так называемую "корпоративную разработку шахтного поля", апробированную в конце прошлого века на шахте "Красноармейская-Западная №1" [3]: субъект предпринимательства в пределах выделенного ему на основании правительственной лицензии горного отвода осуществляет добычу, а государственная шахта оказывает ему технологические услуги, как то: подъем и транспортирование угля, породы, материалов, оборудования и персонала, проветривание, водоотлив, энергоснабжение и пр.

В научном плане корпоративная разработка шахтного поля стала достаточно резонансным явлением, о чем можно судить хотя бы по количеству публикаций [4; 5; 6; 7; 8] и была признана перспективным способом негосударственного инвестирования предприятий угольной промышленности. Субъекты предпринимательства, подвизающиеся на государственных шахтах, были названы "инвесторами" угольных шахт [9; 10]. Но, как у Т. Куна (T. Kuhn) со знаменитым "Утка-Кроликом"<sup>1</sup> [11, р. 114], (Рис. 1.), уместно говорить о возможности мгновенной смены парадигмы и попытка показать иную институциональную сущность субъектов предпринимательства в сфере угледобычи. Это составляет цель настоящего исследования.

В действительности, как показала практика, участие негосударственной фирмы, располагающей собственными средствами механизации процессов угледобычи, не исчерпывается

схемой корпоративной разработки шахтного поля. Добыча угля может производиться, например, и по договору подряда, заключенному между фирмой и угледобывающим предприятием, именуемым для упрощения "Шахта". Разница заключается в том, что в первом случае фирма является собственником добытой ею угольной продукции и платит шахте за услуги, а во втором – работает за назначенную плату, а шахта бесплатно обеспечивает ее деятельность.

Российский экономист Виктор Агроскин высказал концепцию о недиверсифицированных фирмах [12]. Словари определяют понятие диверсификации как одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности, расширение активности за рамки основного бизнеса. Диверсификация может осуществляться за счет проникновения на рынки новых товаров или в другие отрасли производства. В работе [13] достаточно подробно исследован предмет, упоминаются устойчивость, экспансия, спекуляция, синергизм и конверсия диверсификационных подходов; связанная и несвязанная; вертикальная, горизонтальная и латеральная (она же спорадическая) диверсификация. Но в контексте данного В. Агроскиным определения под диверсификацией, очевидно, понимается соединение в деятельности фирмы специфических и неспецифических ресурсов. Так, эволюция двух секторов экономики – трансформационного, охватывающего развитие и функционирование средств производства, и транзакционного, обслуживающего производственные отношения, – приводит к тому, что неявные транзакционные издержки становятся явными, выражаемыми в ценах на возникающих рынках товаров и услуг. Часть трансформационных издержек, неизбежных в прошлом для фирмы, переходят в категорию транзакционных. Например, если раньше строительство собственной производственной базы для подавляющего большинства фирм было естественным, то сейчас производственные помещения любого масштаба могут быть приобретены или арендованы у специализированных фирм – девелоперов. То есть транзакционные издержки одних секторов экономики становятся трансформационными издержками для других. Разница между правилами и мето-

<sup>1</sup> Образ "утка-кролик" известен своим двойственным толкованием: то ли утка, то ли кролик?

дами функционирования секторов начинает исчезать, что позволяет перейти к обсуждению фирмы в любом секторе экономики с точки зрения деления используемых ею ресурсов и процессов на специфичные (трансформационные) и неспецифичные (транзакционные).

Специфичные ресурсы создаются и применяются в рамках фирмы. Их использование непосредственно связано с производством продукта (услуги). Вокруг специфичных ресурсов сосредотачиваются транзакции, несущие значительную степень неопределенности (специфичный риск фирмы, связанный с ее основным рынком). Неспецифичные ресурсы выполняют вспомогательную роль. Уже производство автомобилей при некоторых условиях может оказаться лишенным специфичных материальных ресурсов: цех может быть арендован, детали получены у субконтракторов. Сама сборка может быть передана подрядчику, а продажи – дилерской сети. Специфичным ресурсом автомобильной фирмы остается дизайн модели, патенты и прочие нематериальные активы.

Для девелопера (занятого в транзакционном секторе), – подчеркивает В. Агроскин, – здание цеха останется специфичным ресурсом, но зато его уже не будут волновать риски автомобильного бизнеса. Инвестор получает возможность концентрироваться исключительно на специфичных ресурсах, отвечающих его предпочтениям. Тот, кто хочет инвестировать в автомобильное производство, инвестирует в производство. Тот, кто хочет включить в активы коммерческую недвижимость, инвестирует в девелопера.

Возвращаясь к корпоративной разработке шахтного поля, следует признать, что в свое время концерн "Энерго", создав СП "Cabi" [3], осуществил инвестиции не в шахту "Красноармейская-Западная № 1", а в недиверсифицированную фирму. В состав инвестиций фактически входили такие специфические ресурсы, как лицензия на осуществление угледобычи в пределах выделенного государством горного отвода, высокоэффективное добычное оборудование (например, механизированный комплекс "Глиник" польского производства) и др.

Шахта же выступала в данном случае девелопером, продающим свои неспецифические ресурсы недиверсифицированной добычной фирме.

Добыча угля, как таковая, является сложным, многопроцессным производством, в котором задействованы разнообразные службы и технологические комплексы шахты, как технической системы. При наличии недиверсифици-

рованной фирмы и девелопера указанная система обслуживает нескольких субъектов и зачастую не может быть имущественно разделена между ними. Поэтому, с целью упрощения последующих рассуждений, прибегнем к сужению поля исследования деятельности фирмы и шахты.

Пусть существует государственная шахта, испытывающая дефицит инвестиционных ресурсов, но остро нуждающаяся в глубокой очистке шахтных вод. И фирма, которая владеет эффективной технологией очистки высокоминерализованных вод, готовая вступить в производственно-экономические отношения с шахтой.

Если шахта решит приобрести (взять в лизинг) водоочистительную установку, то это будет эндоинвестированием (от греч. эндо – внутри). При организации же взаимоотношений с фирмой, последняя, являясь эндоинвестором, в частности, может:

1. Установить на шахте оборудование и заключить с предприятием договор подряда на очистку выдаваемых на поверхность вод, оставив шахте продажу водной продукции третьим лицам;

2. Получить у государства лицензию на добычу и очистку выданных на поверхность шахтных вод и продавать готовую водную продукцию третьей стороне, оплачивая шахте услуги по подъему вод на поверхность;

3. Покупать у шахты выдаваемую на поверхность загрязненную высокоминерализованную воду, доводить ее до заданного качества с помощью своего технологического комплекса и затем продавать третьей стороне;

4. Арендовать у шахты водоотлив и доводить выданную на поверхность воду (уже как собственную продукцию) до заданного качества и продавать третьей стороне;

5. Образовать совместно с шахтой предприятие по добыче и очистке шахтных вод (общество с ограниченной ответственностью, акционерное предприятие и т.п.) с продажей водной продукции третьей стороне.

В свою очередь, возможны варианты и в создании предприятий. Так, если в собственность нового субъекта на основании учредительных договоров однозначно подлежит передача фирмой водоочистительной установки, то имущественное участие шахты может быть разнообразным, например:

- 5.1. Передача в собственность предприятия шахтной водоотливной установки как целостного комплекса;

- 5.2. Бесплатная поставка шахтной воды.

Шахта, осуществив инвестиции в новую бизнес-структуру, вправе рассчитывать на долю образовавшейся от ее деятельности прибыли.

Очевидно, что договоры о взаимоотношениях между фирмой и шахтой могут быть отнесены к разным категориям: подряда (1); аутсорсинга (2); купли-продажи (3); аренды (4); учредительно-инвестиционные (5).

Специфическим ресурсом для фирмы служит технология очистки шахтных вод (включая технические средства), а неспецифическими ресурсами – собственно шахтная вода и средства водоотлива.

Эффект "Утка-Кролик" №1: в случаях 4 и 5.1 фирма теряет статус недиверсифицированной, поскольку помимо очистки шахтных вод занимается и их подъемом. Эффект "Утка-Кролик" №2: в данных вариантах уместно говорить об эктоинвестировании фирмы со стороны шахты (от греч. экзо, экто – вне, снаружи), но не наоборот, как это было принято в перечисленных на с. 2 научных публикациях.

Эктоинвестирование можно сформулировать как организованное движение капиталов для получения прибыли (дохода), при котором субъект производственной деятельности, нуждающийся в инвестиционных ресурсах, делегирует свои производственные функции субъекту, располагающему таковыми, предоставляя последнему в собственность принадлежащее имущество или оказывая бесплатные услуги.

При эктоинвестировании, как пример, Фирма ("В") арендует у Шахты ("А") водоотливную установку (или получает ее в качестве инвестиции) и осуществляет эндоинвестиционный проект по приобретению и размещению на территории шахты водоочистительного комплекса, в результате чего производит водную продукцию заданного качества, реализует ее на рынке и получает прибыль. Поскольку шахта получает арендную плату (долю прибыли) в обмен на принадлежащую ей собственность, то это следует рассматривать как внешние по отношению к Фирме инвестирование, что и отражено в названии инвестиционной схемы. Не шахта является потребителем негосударственных инвестиций, как представлялось в силу традиционной парадигмы, а сама инвестирует в негосударственные структуры. И это естественно. Сильная сторона предприятий угольной промышленности – это наличие неспецифических ресурсов, прежде всего, системы подземных выработок (горизонтальных, наклонных и вертикальных), стационарных установок, системы энергоснабжения, бытового обслужива-

ния трудящихся и пр. Именно в этих активах нуждается фирма, располагающая специфическим ресурсом. Негосударственные фирмы, заинтересованные в получении угольной продукции, вынуждены обращаться к существующим угледобывающим предприятиям за правом пользования принадлежащей тем собственностью или за услугами. Использование эктоинвестирования, либо аутсорсинга, служит альтернативой собственному строительству, которое требует больших затрат финансовых и временных ресурсов.

Взаимодействие негосударственных фирм с государственными шахтами может строиться не только в направлении добычи угля или, как было показано для примера, в очистке шахтных вод, но и в добыче метана, выработке электроэнергии по схеме "Шахта-ТЭЦ" и др. При этом эффективность выбранной стратегии бизнеса (как недиверсифицированной фирмы, использующей аутсорсинг, договор подряда, или диверсифицированной фирмы, включенной в схемы эктоинвестирования) подлежит оценке в каждом конкретном случае. Сравнительный анализ режимов использования прав собственности и использования ограниченных ресурсов, по мнению В.И. Ляшенко [14, с. 229], является одним из наиболее важных и интересных приложений институциональной теории. Функциональный подход в этом означает: 1) отсутствие а priori заданных оценок эффективности того или иного режима безотносительно информации о конкретной ситуации; 2) определение сравнительных преимуществ различных форм собственности, что предполагает выявление ограничений каждой из них.

Эффективность обретения прав собственности на неспецифические ресурсы, как показали Дж. Бьюкенен и Г. Таллок [15, с. 282], может быть оценена с помощью NPV-метода: чистой приведенной ценности инвестиций в создание исключительных прав на ресурс. Образный пример – строительство забора вокруг участка земли. Выгоды, получаемые от спецификации и защиты прав собственности в период времени  $t$ , должны покрывать (с учетом дисконтирования) инвестиционные расходы (на заключение соглашения с другими людьми о невмешательстве в процесс принятия и реализации индивидуальных решений по поводу ее использования, собственно строительство забора), а также эксплуатационные издержки, связанные с поддержанием забора в "рабочем" состоянии и оплатой услуг по охране.

Положительное или равное нулю NPV в том или ином проекте участия негосударствен-

ных фирм в угледобыче на той или иной государственной шахте может служить не только критерием эффективности инвестиционных решений по обретению (отказа) фирмой прав собственности на неспецифические ресурсы, но и стратегии развития взаимоотношений между указанными сторонами.

Таким образом, в работе раскрыто понятие недиверсифицированной фирмы, участвующей в процессах угледобычи, и показана смена инвестиционных парадигм, выразившаяся в эктоинвестировании, при котором не частная фирма, пришедшая на шахту со своим оборудованием, служит инвестором для государственного предприятия, а наоборот.

### Литература.

1. Програма «Українське вугілля»: Затверджено постановою Кабінету міністрів від 19 вересня 2001 р. №1205. – Київ, 2001. – 66 с.
2. Череватский Д.Ю. Приватизация шахт Донбасса в свете конкуренции институтов // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2006. – вып. 103-4. – С. 131-134.
3. Филатов Ю.В., Наумов Ю.В., Лещинский А.А., Череватский Д.Ю. Опыт корпоративной разработки шахтного поля // Уголь Украины. – 2000. – №11. – С. 25-28.
4. Амоша А.И., Мамутов В.К. Опыт привлечения и использование инвестиций для развития шахты // Уголь Украины. – 2000. – № 11. – С. 14-19.
5. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Байсаров Л.Ю. Реализация концептуальных положений доктрины инвестирования предприятий угольной промышленности // Уголь Украины. – 2001. – № 8. – С. 9-13.
6. Привлечение инвестиций в угольную промышленность Украины: состояние, проблемы и пути решения / Л.В. Байсаров,

М.А. Ильяшов, А.В. Корзун, В.И. Логвиненко, С.В. Янко. – Київ: Основа, 2002. – 288 с.

7. Байсаров Л.В., Логвиненко В.Н. О путях решения проблемы привлечения инвестиций в угольную отрасль // Уголь Украины. – 2002. – № 12. – С. 21-26.
8. Пивняк Г.Г., Салли В.И., Байсаров Л.В. Инвестиции в угольную промышленность: реальность и прогнозы // Уголь Украины. – 2003. – № 5. – С 4-8.
9. Кабанов А.І., Стариченко Л.Л., Цикарева В.В. Обґрунтування фінансово-економічних взаємовідносин вугледобувного підприємства та інвестора-розробника частини гірничого відводу // Уголь Украины. – 2004. – № 2. – С. 5-10.
10. Стариченко Л.Л., Цикарева В.В. Методичні підходи до визначення вартості робіт, що виконує шахта при спільній діяльності з недержавним інвестором // Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності. – Донецьк : ІЭП НАН України, 2005. – С. 172-183.
11. Kuhn T.S. The Structure of Scientific Revolutions. – Chicago : University of Chicago Press, 1970.
12. Агроскин В. Недиверсифицированные фирмы и новые формы привлечения капитала // 27.06.99. – [Электронный ресурс]. – Формат доступа. – [www.libertarium.ru/libertarium/vvagr](http://www.libertarium.ru/libertarium/vvagr)
13. Комиссаренко Д.А. Диверсификация: виды и направления // Прометей. – 2004. – № 3. – С. 135-140.
14. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономическиз систем: теория, режимы, институты. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.
15. Бьюкенен Дж. Сочинения. – М. : "Таурус-Альфа", 1997. – 488 с.

Статья поступила в редакцию 12.12.2006

**Н.А. МОСКАЛЕНКО**, к. э. н., доцент,  
Харьковский национальный экономический университет

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Формирование и развитие рыночной экономики невозможно без наличия конкурентоспособных предприятий – эффективно функционирующих, развивающихся, инновационно активных. В Украине, наоборот, данные статистики свидетельствуют о спаде инновационной активности промышленных предприятий. В соответствии с Международным рейтингом кон-

курентоспособности Украина находится на 86-м месте по индексу конкурентоспособности [1], что еще раз свидетельствует о слабости украинской экономики и украинских предприятий.

Существующие проблемы известны – это, прежде всего, функциональные проблемы предприятия, внутренняя разбалансирован-

© Н.А. Москаленко, 2007