

Література

1. Bankruptcy Yearbook // Bankruptcy-Data.com New Generation Research
2. Статистичний щорічник України за 2000 рік // під ред Осауленка О.Г.- К.: Техніка, -2001, 598с
3. Статистичний щорічник України за 2001 рік // під ред Осауленка О.Г.- К.: Техніка, -2002, 643с
5. Статистичний бюлетень станом на 1 липня 2002 р.- Київ, Держкомстат України, 2002
6. Туников В.А. Стоимостные методы в антикризисном управлении // Ресурсы предприятия и антикризисное управление: Сб. науч. Тр. / Юж-Рос гос техн ун-т -Новочеркасск: ЮРГТУ, 2001 г.- 124с.
7. Лігоненко Л.О. Антрикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. -К, 2000, 390с.
8. Ситник З. Л. Економічний механізм формування кризового середовища підприємства // Регіональна економіка.- 2000.-№1.- с.53-63,
9. Маршалл А. Принципы политической экономии т.1/ Пер с англ Р.И. Столпера, общ ред С.М. Никитина. – М: Прогресс, 1983.- 415с.
10. Коупленд Т., Коллер Тим, Муррин Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-е изд./ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 576с.: ил.

Статья поступила в редакцию 09.01.2004

К. С.ХАРІЧКОВ, д.е.н., професор,

К. І.ТКАЧ, к.е.н.,

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Процес акціонування великих промислових підприємств, який розпочався в Україні в умовах реалізації національної програми приватизації, у сучасній економічній літературі трактується здебільшого виходячи з тих переваг і недоліків, що обумовлені політико-економічною складовою трансформації відносин власності. Це й визначило те, що критика сформованого механізму акціонування зосереджується на двох основних напрямках. Про це свідчать праці таких економістів: Гаврилової Т., Зайцева Ю. К., Кириченка І. О., Кільмухаметова Р., Кучмаренка С., Сірка А., Прокопенка М. Д., Петренка Є. А., Федоренка В. та інших.

1. Звертається увага на те, що даний механізм об'єктивно сприяє розпаду технологічно взаємозалежних комплексів підприємств, що супроводжується, у свою чергу, розпадом сформованих між ними раніше зв'язків, припиненням функціону-

вання технологічних ланцюжків, поглибленням кризи виробництва і, навіть, зникненням частини виробничого й наукового потенціалу країни. Найчастіше про таку деградацію зв'язків і виробничих потужностей пишуть стосовно зовнішнього складового процесу руйнування виробничих зв'язків — тобто розпаду зв'язків у рамках загальносоюзної виробничої кооперації. Однак наслідки цього процесу повною мірою зазнала й вітчизняна промисловість, що не тільки постраждала від такої дезинтеграції виробництва, але й не змогла вибудувати нові технологічні ланцюжки замкнених виробничих циклів. Наслідком цього стали, по-перше, збитковість значної частини промислових підприємств (у 1999 р. показник збитковості в промисловості досяг 52% [1, с. 73]), а, по-друге, наростання обсягів незадіяного у виробничому процесі устаткування.

В Україні немає досвіду обліку виробничих потужностей, що не використовуються, немає і відповідних методик, за якими можна було б визначити хоча б приблизно обсяг промислового виробництва, фактично згорнутого в 90-і роки. Тому, оцінюючи втрати, понесені національною промисловістю від розпаду зв'язків у рамках галузі, ми керуємося експертними оцінками фахівців профільних науково-дослідних інститутів, які вважають, що в 1994–1996 рр. рівень таких утрат повинний обчислюватися як 30,77–31% від загального випуску продукції [2, с. 34, 38]. Обчислювальний останнім часом Держкомстатом коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей становить 46,2% (другий квартал 2001 р.) [3, с. 4]. Іншою важливою характеристикою обмежених можливостей промислового виробництва є те, що з власних ресурсів Україна здатна виробляти сьогодні приблизно 15% необхідної їй продукції [4, с. 52].

2. Акціонування промислових підприємств явно не призвело до появи так званих «ефективних власників», діяльність яких позначилася б позитивно на складі виробничих фондів або зміні спеціалізації підприємств. За невеликим винятком промислові підприємства опинилися у безвихідній ситуації [5, с. 27–28], що характеризується сполученням важкого фінансового стану і нездатності їхнього менеджменту ефективно реорганізувати роботу виробництва. Більш того, саме акціонування зробило надбанням науки глибину незадоволеної потреби вітчизняної промисловості в управлінських кадрах, здатних приймати рішення, адекватні задачам зростання промислового виробництва.

Коло цих невирішених проблем фактично й сформулово область, у межах якої сьогодні ведеться наукова дискусія про акціонування взагалі й перспективи та доцільність його різних форм. Однак, на наш погляд, сам характер такої дискусії, коло проблем процесів, що піднімаються під час обговорення корпоративних процесів в Україні, відповідає скоріше реаліям депресивно-кризового стану, пережитого нашою

економікою в 90-і роки, ніж задачам її росту.

Свідченням такої обмеженості, зокрема, став аналіз можливостей поширення нових форм організації промислового виробництва, серед яких найбільший інтерес викликали перспективи поширення фінансово-промислових груп (або промислово-фінансових груп, якщо додержуватися назви, запропонованій українським законодавцем). Серед вчених і практиків виявилось досить багато прихильників погляду, відповідно до якого ледве чи не єдину можливість зберегти виробничі комплекси, що сформувалися, надає спосіб перетворення їх на фінансово-промислові групи, холдингові компанії. При цьому значення поширення виробничо-фінансових груп розглядалося з погляду:

1. По-перше, заміщення адміністративних засобів управління об'єктами і зв'язками в промисловості економічними засобами, адекватними природі ринкових відносин. У цьому власне і виявляється соціально-економічний зміст і макроекономічне значення організаційних перетворень в індустріальному секторі національної економіки;

2. По-друге, можливості подолання негативних наслідків, обумовлених структурною перебудовою в промисловості. Такі наслідки заявили про себе у вигляді скорочення обсягів виробництва і розмірів застосовуваного капіталу, критичного стану виробничих фондів промисловості (їх знос за станом на 2001 р. становив 51,9% [6, с. 28]). Тому концентрація зусиль у рамках ПФГ, що неминуче виражається в мобілізації ресурсів усіх їх підрозділів, об'єктивно відповідає інтересам як зростання суспільного капіталу, так і задачам якнайшвидшого подолання наслідків економічної кризи. У цьому зв'язку холдингові структури розглядаються переважним числом авторів як оптимальний механізм організації інвестиційного процесу, здатного концентрувати ресурси на найбільш важливих напрямках корпоративного зростання.

Ціль статті полягає в тому, щоб проаналізувати проблеми формування ко-

поративних структур в умовах економічного зростання.

У міру подолання економічної кризи роль, значення і задачі великих промислових об'єднань, що виникли на підставі з'єднання інтересів різнопрофільних акціонованих підприємств, суттєво змінюються. Ці зміни обумовлені задачами прискорення темпів економічного зростання, що диктуються:

- З одного боку, власниками таких підприємств, для яких перехід до стратегії прискорення економічного зростання завжди пов'язаний з відкриттям нових можливостей одержання прибутку й освоєння нових ринків збуту;

- З іншого боку, державою, політика якої орієнтована на досягнення високих темпів економічного зростання. Для держави, що за головну мету має економічне зростання, організаційне удосконалення найбільших об'єднань підприємств завжди виступає в ролі бажаної і, навіть, пріоритетної обставини. Більш того, історія стимулювання економічного зростання в країнах Заходу свідчить, що корпоратизація на рівні створення складних фінансово-промислових груп, холдингів і довгострокових альянсів (що виникають на базі взаємного перехресного володіння акціями) стимулюється спеціальними заходами державної економічної політики.

В Україні сьогодні все ясніше помітно ознаки економічного зростання в промисловості. Вони явно простежуються в галузях металургійного комплексу, харчової і легкої промисловості. Ці галузі демонструють найвищі темпи економічного зростання і, головне, оцінюються експертами як стійко зростаючі галузі національної економіки. Незважаючи на деяку стабілізацію темпів росту, що відбулася за останні два роки (так, наприклад, ці темпи скоротилися в харчовій промисловості з більш ніж 30% за шість місяців 2000 р. [7, с. 83] до 14% за підсумками 2001 р. [8, с. 2], а потім і до щорічних 7–8%) інтерес до цих галузей залишається дуже високим, як з боку інвесторів, так і органів державного управління.

З боку управлінських структур такий інтерес помітно, у тому числі, і через увагу, що приділяється державою питанням удосконалення організації агропромислового виробництва, поширенню сучасних форм підприємницької діяльності. Одним з основних напрямків такої діяльності розглядається поширення акціонерної форми господарювання. Перспективи подальшого зростання галузі багато в чому пов'язуються з тим, наскільки швидко вдасться здійснити взаємопроникнення господарств, які виробляють сільськогосподарську продукцію, і підприємств, що її переробляють у вигляді сировини.

Іншими словами, мова йде про варіант перехресного володіння акціями або паями між взаємозалежними в рамках єдиного технологічного ланцюжка підприємствами. Такий зв'язок навіть можна назвати найпростішою формою вітчизняного холдингу періоду переходу до ринку української економіки. При цьому важливим представляється те, що даний процес набуває свого розвитку у вигляді імпульсу, що йде безпосередньо від суб'єктів господарювання.

Не піддаючи сумніву важливість таких процесів і перспективність виникаючих у зв'язку з цим форм організації виробництва і збуту продукції галузі, усе-таки відзначимо, що з погляду стратегічних перспектив вітчизняної промисловості першочергове значення мають процеси в трудомістких і наукомістких галузях економіки, від рівня розвитку яких безпосередньо залежить інноваційна активність у всіх підрозділах національного господарського механізму. Сьогодні явно відчувається недолік уваги до цих галузей. Їхні проблеми стають об'єктом пильної уваги тільки в контексті інноваційної політики, що свідчить про відсутність будь-якої вираженої стратегії держави з розвитку галузей точного машинобудування, приладобудування і т.п.

Така обмеженість підтримки державою зазначених галузей пояснюється:

- З одного боку тим, що вже явно заявили про себе, пріоритетами державної економічної політики, де основна увага зо-

середжується на галузях харчової і легкої промисловості. Значення цього вибору пояснюється загальною обмеженістю усього виду ресурсів, що можуть бути використані державою для підтримки галузей і підприємств. Практики таку можливість звичайно визначають через поняття «адміністративного ресурсу», обмеженість якого саме й виявляється в можливості держави підтримувати зростання у відносно невеликій кількості галузей і напрямків;

▪ Обмеженістю на рівні ресурсів, що можуть бути використані акціонерними товариствами в інтересах власного зростання. Тут ключовими стали тенденції, що виражаються в радикальному скороченні обсягів інвестицій в основний капітал за рахунок державного бюджету: у період з 1990 до 2001 р. частка таких капіталовкладень у промисловості впала з 77,8% до 6,4%, а частка місцевих бюджетів, за станом на 2001 р., склала 4,2%. При цьому показники іноземних інвестицій і комерційних кредитів не перевищили 4,3% [6, с. 28–29].

Зважаючи на те, що корпоративний сектор в Україні містить у своєму складі більш 38 тис. акціонерних товариств, учасниками яких є майже 19 млн. акціонерів, а обсяг продукції, що випускається ними, перевищує 70% від валових показників національного промислового виробництва [9, с. 57], логічно припустити, що спосіб подолання зазначеної вище обмеженості повинний виходити з тих можливостей, що надаються акціонерною формою організації виробництва і власності. Інакше кажучи, невикористаним дотепер резервом активізації інвестиційного процесу в промисловості залишається емісійна активність акціонерних товариств. Випуск ними корпоративних боргових зобов'язань і додаткових емісій акцій може істотно поповнити фонди розвитку вітчизняних корпорацій, сформувати фонди розвитку виробництва й полегшити доступ на ринки сучасних технологій.

У цьому зв'язку необхідно відзначити три основних напрямки, у рамках яких можливе швидке підвищення ефекти-

вності використання акціонерної форми господарювання:

1. Використання корпораціями боргових зобов'язань як інструменту запозичення засобів на власний розвиток. Досвід країн Заходу вказує на користь того, що корпоративні облігації здатні стати важливим інструментом формування інвестиційних ресурсів у промисловості й за своєю приступністю зрівнятися з традиційним банківським кредитуванням.

В Україні корпоративні боргові зобов'язання дотепер представлені дуже обмежено — так, у 2000 році на всій території України зареєстровано тільки 16 емісій таких облігацій [10, с. 18]. Незважаючи на те, що в останні роки на ринку корпоративних облігацій спостерігається деяке пожвавлення (їхнє зростання оцінюється як 38%), за оцінками експертів у «цілому цей ринок поки знаходиться в ембріональному стані й розвивається зусиллями обмеженого кола банків» [11, с. 20]. Тому облігації варто розглядати скоріше як потенційне джерело зростання корпоративного капіталу в Україні, ніж реальне.

2. Емісія корпораціями своїх акцій як спосіб залучення інвесторів. Емісійна активність у цьому напрямку повинна відповідати таким основним критеріям:

▪ пакети акцій повинні реалізуватися без обмежень, виходячи з того, що інвестиційно привабливими можуть бути тільки акції, що надають інвестору право вирішального голосу на загальних зборах акціонерів (контрольні та пакети акцій, що мають право блокування.);

▪ кожна нова емісія акцій повинна проходити як узгоджена акція, що відображає згоду всіх акціонерів і повинна виключати можливість тиску більшості на меншість під час підготовки нової підписки акцій. Варто виходити з того, що сучасне українське законодавство дозволяє оспорити практично будь-яке рішення про додаткову емісію акцій. Тому вирішальне значення для високої інвестиційної привабливості корпорації має фактор проведення акціонерами

узгодженої політики в області капіталовкладень.

3. Утворення багатогалузевих холдингів з вираженою спеціалізацією на трудомісткій і капіталомісткій продукції. Їхньою особливістю, у порівнянні з вже утвореними подібними структурами, є стратегічна орієнтація виробництва на масове виготовлення продукції, номенклатура якої могла б розглядатися як товарна ніша національного промислового виробництва в регіональному або світовому поділі праці.

Досвід країн Південно-Східної Азії свідчить на користь того, що подібна холдингова організація промислового виробництва була найважливішим елементом стратегії нових індустріальних країн, що розглядали своє майбутнє у зв'язку зі спеціалізацією на високотехнологічній і, одночасно, ліквідній продукції споживчого призначення. Основу таких галузей заклали підприємства з виробництва електроніки, побутової техніки, телекомунікацій та автомобільного транспорту. Прямування такої логіки характерне для південнокорейських концернів — чеболів, чия організаційна структура відповідає класичним зразкам багаторівневого, перехресно акціонованого холдингу. Холдингу, де провідна роль належить не банкові-власникові акцій «зібраних» довкола нього підприємств (що характерно для північноамериканських концернів), а головній виробничій компанії (акціонерному підприємству), що розробляє стратегію розвитку всього холдингу.

Закордонний досвід функціонування холдингових структур показує, що формуються вони не тільки за галузевим, але і територіальним принципом. При цьому ступінь централізації управління в різних холдингових структурах неоднаковий. Якщо холдинг зайнятий виробництвом товарів однієї або декількох груп, або однорідними послугами, то ступінь централізації, як правило, виявляється невеликим. Визначальним фактором для підтримки такої схильності організації холдингу до мінімальності масштабу централізації є можливість економії підприємствами, що входять у холдинг, засобів при оптових закупівлях,

купівлях, оптимального використання виробничих потужностей і проведення ефективної політики в області НДДКР.

При цьому холдингові компанії мають низку достоїнств, що вигідно відрізняють їх від інших форм організації бізнесу і роблять їх базисною формою господарювання в сучасній ринковій економіці. Це, насамперед:

- здатність холдингу до проведення ефективної єдиної фінансової політики, обов'язкової для всіх підприємств, що утворюють холдинг. Причому, що дуже важливо, у рамках досягнення остаточної мети, переслідуваної холдингом, свобода маневру за окремими напрямками й у визначені періоди виявляється настільки високою, що в ім'я остаточних результатів об'єднання структурою допускається збитковість або безприбутковість діяльності за другорядними напрямками діяльності холдингу;

- зберігається або створюється єдиний виробничий ланцюжок від видобутку сировини до одержання готової продукції;

- самостійність дочірніх компаній позитивно позначається на зростанні ефективності виробництва та доходів;

- створення власної торговельної мережі дозволяє залишити «усередині» холдингової структури прибуток, що в іншому випадку одержать торговельні підприємства.

Слід зазначити, що в країнах з перехідною економікою холдингова форма організації виробництва набула значного розвитку. В Україні і, насамперед, у Росії вона стала ідеальним інструментом вибудовування механізму економічного домінування так званих олігархічних структур. Завдяки можливості, наданою холдинговою формою особистої участі материнської організації в управлінні дочірніми компаніями, корпоративний сектор тут зберіг можливість концентрувати зусилля на окремих, пріоритетних напрямках діяльності. Але, що представляється ще більш важливим, так це те, що така концентрація може здійснюватися:

- по-перше, за рахунок безпосередньої мобілізації ресурсів на рівні первинної

ланки економіки (у нашому випадку такою ланкою виступає акціонерне товариство), що здійснюється в повній відповідності до принципів функціонування ринку;

▪ по-друге, за рахунок участі держави в акціонерному капіталі головної компанії холдингу і відповідному поширенні державного впливу на інші акціонерні товариства холдингу. У цьому змісті держава одержує надзвичайно ефективний, хоча і складний, механізм управління процесами в корпоративному секторі економіки. На закінчення необхідно відзначити, що в Україні процес створення холдингів почався практично одночасно з формуванням акціонерних товариств. Тільки в період з 1994 до 1999 р. у країні було сформовано близько 900 холдингових компаній і об'єднань підприємств, що мають ознаки холдингових систем. Однак поряд з цим дотепер відчувається гострий дефіцит державної стратегії в питанні регулювання процесів створення і управління діяльністю подібних організацій.

У самому загальному вигляді існуючі тут проблеми можуть бути згруповані за двома основними ознаками: по-перше, з погляду участі держави в цьому процесі і, по-друге, з позицій галузевих пріоритетів, що неминуче виражаються в характері домінування певної (у нашому випадку — холдингової) організаційної структури.

Існування першої групи проблем обумовлено такими двома обставинами:

1) Участю держави в господарських системах, що об'єктивно необхідно в силу загальної обмеженості способів сучасного управління державою економічними процесами. При цьому принципово важливим є те, що мова йде про процеси, що починаються на рівні економічно відособлених і юридично самостійних агентів виробництва, чия діяльність прямо залежить від того, наскільки дані суб'єкти інтегровані в систему ринкових відносин. У цьому зв'язку безпосередній контроль держави як акціонера провідної компанії холдингу має надзвичайно важливе значення.

2) Визначенням місця і ролі хо-

лдингової організації в процесі подолання монополізму і розвитку конкуренції. Це питання дотепер є дискусійним і не має однозначного рішення. Однак, на наш погляд, холдингові компанії на основі диверсифікованості виробництва сприяють виникненню ринкової конкуренції і тим самим підривають монополізм. Холдингові компанії, здобуваючи акції підприємств інших галузей, стають виробниками найрізноманітніших товарів.

Існування другої групи проблем обумовлено об'єктивною необхідністю вирішення не тільки соціально-економічних, практично глобальних питань розвитку, про які мова йшла вище, але і чисто галузевих задач, що для України пов'язані з такими обставинами:

- необхідністю концентрації науково-технічного потенціалу на відносно вузькому напрямку, у межах якого може бути досягнуто значний економічний ефект;
- підтримки вже сформованих технологічних зв'язків і кооперації перед лицем присутності на внутрішньому ринку України значного числа конкурентів з більш розвинених в економічних відносинах країн;
- підвищенням координації діяльності різних галузей економіки і їх фінансової стійкості;
- інтеграції національної економіки у світову систему через технологічно передові галузі.

Висновки з даного аналізу та перспективи подальшого розвитку корпоративних структур і, зокрема, холдингів в економіці України.

Успішність функціонування національних холдингів багато в чому буде залежати від того, наскільки скоординованим буде вирішення зазначених вище проблем. На наш погляд, цементуючі основи такої координації може бути закладено завдяки більш активній позиції держави (як головного акціонера ключових холдингових систем), так і концентрації ресурсів національного капіталу у високотехнологічних галузях промисловості. Подальше ви-

вчення галузевого й організаційного аспектів національної холдингової системи, що формується, передбачає актуальність вивчення піднятих нами проблем у позначеному напрямку.

Література

1. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2000. — 648 с.
2. Швець И. Б. Проблемы методологии оценки потенциального выпуска продукции. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. — 45 с.
3. Бюлетень обстежень ділової активності підприємств України. Випуск 2 / Науково дослідний інститут статистики. Державний комітет статистики України, 2001. — 11 с.
4. Зайцев Ю. К. Економічна політика: методологія, теорія, практика. — Чернівці: Рута, 1998. — 140 с.
5. Прокопенко Н. Д., Петренко Е. А. Приватизация в промышленности: некоторые итоги / Социально-экономические аспекты промышленной политики. — Донецк, 2002.
6. Федоренко В., Гаврилова Т. Економічне становище підприємств та інвестиційні процеси // Економіка України. — 2003. — № 5. — С. 28–33.
7. Кириченко І. О. До проблеми розвитку харчової промисловості // Економіка України. — 2000. — № 10. — С. 82–84.
8. Харчова промисловість Одеської області: Статистичний збірник. — Одеса: Одеське обласне статистичне управління, 2002. — 18 с.
9. Сірко А. Корпоративна власність у транзитивній економіці // Економіка України. — 2003. — № 2. — С. 57–64.
10. Кучмаренко С. Стратегія підйема. Інвестиційна політика в промисленості // ММ. Деньги и технологии. — 2001. — № 6. — С. 16–18.
11. Кильмухаметов Р. Первичное построение // Компаньон. — 2003. — № 8. — С. 20–24.

Статья поступила в редакцию 03.03.2004

Ф.І. ЄВДОКИМОВ, професор,

О.В. МІЗИНА, доцент,

ДонНТУ,

ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА»

Перебудова системи економічних відносин на сучасному етапі розвитку економіки України закономірно викликала інтерес до питань стратегічного планування бізнесу. Його можна розглядати як процес підготовки управлінського рішення, який вміщує у собі вибір та наукову підготовку цілей, визначення засобів і шляхів їхнього досягнення за допомогою порівняльної оцінки альтернативних варіантів і прийняття найбільш прийняттого з них [1].

Стратегічне планування має наступні здібності [2]:

- стратегічні плани визначають основні напрямки розвитку підприємства;
- воно орієнтується на довгострокову перспективу;
- основна ціль стратегічного планування полягає в забезпеченні потенціалу майбутньої успішної діяльності підприємства.