

*О. М. Кондрашов,
д. держ. упр., Академія муніципального управління*

ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДЕРЖАВНІЙ ПРОМИСЛОВІЙ ПОЛІТИЦІ

Вдосконалено форми взаємозв'язку та взаємодії між учасниками ПФГ. Досліджено підтримку розвитку підприємництва в державній промисловій політиці.

The forms of intercommunication and co-operation are improved between the participants IFG. Support of development of enterprise is explored in a state industrial policy.

Ключові слова: державне регулювання, інновації, конкурентоспроможність, промислова політика, реформування.

ВСТУП

Головною метою структурних змін має бути підвищення технологічного укладу промислового виробництва для створення в країні більшої частки доданої вартості промислової продукції. Ефективна державна промислова політика особливо важлива в ринковій економіці, що зумовлено необхідністю чіткого визначення цілей і напрямів структурної перебудови промисловості, підвищення ефективності роботи як окремих галузей, так і кожного підприємства, формування такої нормативно-правової бази господарювання, яка забезпечувала б підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На актуальність проблеми структурного розвитку промисловості як пріоритету державної політики вказують численні теоретичні дослідження й узагальнення як вітчизняних учених, зокрема, таких як: О. Алімов, О. Амоша, І. Андел, Б. Андрушків, Ю. Бажал, С. Біла, Л. Беззубко, М. Білик, В. Бодров, Р. Бойко, М. Бутко, З. Варналій, О. Веклич, М. Гаман, А. Гальчинський, В. Горник, В. Геєць, О. Гойчук, Б. Губський, Б. Данилишин, Я. Жаліло, М. Корецький, В. Мунтіян, Б. Пасхавер, Ю. Пахомов, Ю. Пашенко, Т. Пепа, С. Салига, О. Скидан, О. Суходоля, А. Федорищева, В. Шлемко, Л. Яремко та ін., так і зарубіжних, таких як: А. Ал-

тухов, К. Баррет, І. Богданов, Л. Водачек, О. Водачкова, С. Глазьев, А. Городецький, Г. Столяров, Н. Фурс та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

— вдосконалити форми взаємозв'язку та взаємодії між учасниками ПФГ;

— дослідити підтримку розвитку підприємництва в державній промисловій політиці.

РЕЗУЛЬТАТИ

До інноваційних причин вступу компаній до союзів можна віднести наступні. По-перше, передові знання легко копіювати. Партнерство дає змогу створювати стійкі канали передачі таких знань. По-друге, сучасні технологічні прориви часто виникають на стиках наук або галузей. Союзи розширюють горизонти компанії і спрощують доступ до нових технологій. По-третє, технологічне лідерство пов'язано з високим ступенем невизначеності й ризиків. Спільні розробки й інноваційні проекти дають можливість знижувати витрати інноваційного процесу. По-четверте, більша достовірність інформації і системи її поширення всередині союзів сприяють створенню міжфірмових мережевих інноваційно орієнтованих структур. По-п'яте, союзи надають можливість малим і середнім фірмам виходити на міжнародну арену, включається в глобальну економічну діяльність, не втрачаючи своєї спеціалізації. По-шосте, спільними зусиллями легше встановити нові стан-

дарту там, де вони ще не дістали відповідного оформлення.

Ускладнення і "взаємопереплетіння" технологій по-новому ставлять перед фірмами питання про те, які компоненти вони повинні виробляти самі, які — купувати на ринку, а які — створювати на основі довготривалої співпраці. Союзи забезпечують додаткові переваги колективного гнучкого підходу до використання ресурсів без втрати учасниками власної спеціалізації і незалежності. У галузях, в яких швидко змінюються потреби, продукти, ринки та наявний високий ступінь невизначеності, окремі контракти можуть виявлятися неефективними, а повна інтеграція через злиття і поглинання залучає до обороту всі ресурси, включаючи непотрібні або збиткові. Особливо дієвими стратегічними партнерства є в тих випадках, коли нові технології зумовлюють зв'язки між галузями, що раніше активно не взаємодіяли. Міжфірмові об'єднання дають можливість отримати доступ до ресурсів і знань набагато швидше, ніж при входженні до нових галузі самостійно. У галузях, що швидко зростають, поєднання зусиль фірм полегшує досягнення успіху в боротьбі за лідерство у сфері стандартів.

Таким чином, у рамках союзу спільна економічна діяльність здійснюється найефективніше. Оскільки відносини між партнерами щодо об'єднання засновані на неповних контрактах, важливу роль у них відіграють довіра й репутація учасників.

Іншим варіантом інтеграції, який орієнтований на гнучкий рівень участі окремих підприємств і організацій в реалізації, як правило, є створення широкодиверсифікованих фінансово-промислових союзів, груп, консорціумів. Багато промислових підприємств володіють висококваліфікованим персоналом, здатним виробляти конкурентоспроможну продукцію, необхідними площами і обладнанням, проте відсутність фінансових ресурсів не дає можливості їм розвиватися. У таких внутрішньо- і міжгалузевих науково-виробничих корпораціях може здійснюватися перехресне володіння акціями провідних підприємств, що дає змогу враховувати інтереси як головної фірми, так і дрібних співвиконавців.

У вітчизняній економічній літературі ідеї прискореного формування промислово-фінансових груп (далі — ПФГ), які виступали б у різних формах рушієм економічного розвитку країни, стали з'являтися з 1994 р.

Це пов'язано з тим, що ці організаційно-економічні форми суспільного виробництва володіють рядом переваг. По-перше, концентрація виробничих, фінансових, науково-технічних, трудових ресурсів дає можливість добиватися не лише вигод, пов'язаних з великими обсягами виробництва (ефект, масштаби), можливостями поглиблення суспільного розподілу праці, економією витрат виробництва й обігу в розрахунку на одиницю продукції, але й гарантує можливість фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок для виробництва нових видів продукції. По-друге, ефект концентрації банківського і промислового капіталів дає можливість

забезпечити виробничу і фінансову стійкість цих організаційних форм у конкурентній боротьбі на ринку. По-третє, диверсифікація виробництва дає ефект швидкого переливання капіталів з одних галузей в інші. По-четверте, створення загальної інфраструктури (інформаційної, банківської, страхової, постачальницької, транспортної, аудиторської, консалтингової, маркетингової, кадрової, соціальної) знижує витрати виробництва в розрахунку на одиницю продукції. По-п'яте, відбувається поєднання інтересів суб'єктів корпоративної структури на основі зростання результативності взаємодії з органами державної влади і управління, з партнерами і конкурентами на внутрішніх і зовнішніх ринках; концентрації інвестицій, зокрема на фінансування НДДКР і підготовку кадрів.

Переваги таких структур пов'язані також з узгодженням інтересів учасників на основі єдиної, централізованої системи управління ланцюжками технологічно пов'язаних підприємств; зниженням ризиків інвестицій; зростанням можливостей фінансового і податкового маневрування і прискоренням впровадження нововведень.

Характер економічних відносин у цих організаційних формах визначається як зрощення, утворення органічної єдності зв'язків, відносин, інтересів між суб'єктами господарювання цього утворення. На цій базі виникає корпоративна акціонерна власність як найбільш перспективна, з погляду світового досвіду, соціально-економічна структура.

Організаційні форми корпоративних структур відкривають найсприятливіші можливості для оптимізації поєднання інтересів їх суб'єктів у сфері мобілізації і концентрації заощаджень населення та учасників; кредитування; реалізації великих інвестиційних програм і проектів; зниження інвестиційних ризиків; диверсифікації виробництва; створення загальної виробничої й соціальної інфраструктури тощо.

Практика формування в Україні ПФГ має в основному два напрями. Перший з них передбачає офіційну реєстрацію ПФГ на умовах, передбачених чинним законодавством [4; 5], а другий — форми організаційного й економічного зрощення банківського і промислового капіталу без внесення створюваних таким чином ПФГ в державний реєстр.

Для офіційно зареєстрованих ПФГ законом передбачений набір інвестиційних пільг, що включає: можливість визнання учасників ПФГ консолідованою групою платників податків; залік заборгованості учасника ПФГ, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах в обсяг інвестицій, передбачених умовами конкурсу, для тієї самої ПФГ; можливість самостійного визначення учасниками групи термінів амортизації устаткування; можливість надання інвестиційних кредитів і державних гарантій по інвестиціях ПФГ; право Національного банку України на надання пільг шляхом зниження норм обов'язкового резервування для банків, що входять у ПФГ, з метою стимулювання їх інвестиційної діяльності.

У створенні ПФГ обох напрямів об'єктивно зацікавлені й банки, й підприємства. Перші прагнуть забезпечити собі стабільні джерела доходів і

надійні сфери вкладення із забезпеченням матеріального покриття грошових капіталів. У результаті в цих об'єднаннях основною сферою вкладення банківського капіталу стає не сфера обертання, що типово для комерційних банків, а сфера виробництва. У других з'являється можливість контролю за рухом готівки підприємств, що усуває підґрунтя для зловживань у банківській сфері, пов'язаних з махінаціями із готівкою. Цілоком вирішуваною стає проблема заліку взаємної заборгованості підприємств-учасників груп. Реальною можливістю є отримання пільгових кредитів усередині ПФГ за рахунок удосконалення партнерських відносин.

Важливою перевагою промислово-фінансових груп порівняно з іншими організаційними формами підприємницької діяльності є їх здатність у результаті інтеграції потенціалів учасників забезпечувати реальні механізми самофінансування і нарощування інвестиційних ресурсів для створення нових високоєфективних виробництв. Як засвідчує практика, роз'єднані підприємства на сьогодні не в змозі вирішувати проблеми оновлення основних фондів і поповнення оборотних коштів. Ці труднощі можна подолати лише спільними зусиллями учасників великого промислово-фінансового об'єднання.

Разом з учасниками ПФГ у їх створенні зацікавлені й регіональні органи державної влади, оскільки ці групи дають можливість полегшити вирішення завдань структурної перебудови економіки, інвестування фінансових ресурсів у виробництво конкурентоспроможної продукції, розвитку науково-технічного потенціалу і прориву на український і світові ринки наукоємної продукції (авіабудування, засоби комунікації, озброєння). Сучасна українська ПФГ є набором типових функціональних елементів — підприємств і організацій.

Кожна промислова група у своєму складі має акціонерний комерційний банк — власну кредитну організацію як розрахунковий фінансовий центр, канал переказу грошових коштів по рубіжних операціях, накопичувач фінансових ресурсів групи, депозитарій для зберігання цінних паперів, реєстрів акціонерів та ін. У складі групи розвивається філіальна дилерська мережа збуту продукції усередині країни.

За кордоном підприємства діють через контрагентів — світових трейдерів, значно рідше — через свою збутову мережу. Характерно, що в більшості українських регіонів, де реалізується продукція підприємств групи, створюються дочірні структури, через які здійснюється комерційна діяльність.

Страхові компанії на початковому етапі свого розвитку створювалися виключно для зниження бази оподаткування. З розвитком страхового ринку роль цих компаній усередині груп поступово зростала. На сьогодні вони виступають як елемент соціальної політики на підприємствах, як кредитний орган тощо.

У великих промислових групах успішно функціонують підприємства НДДКР, які за функціональним призначенням можна розділити на галузеві й консультаційні. До перших належать науково-дослідні й проектні інститути, що здійснюють прикладні дослідження на користь підприємств групи, роз-

робляють нові технології; до других — консалтингові агентства або бюро для вирішення переважно системних завдань (планування на перспективу, відстежування світових тенденцій і тенденцій усередині країни) і для проведення внутрішнього консультування підрозділів групи. За часом створення вони діляться на ті, які увійшли до групи в процесі приватизації (в основному колишні галузеві НДІ і КБ), і на новостворені для вирішення завдань, що постають у зв'язку з багатогранністю потреб та інтересів інтегрованих груп.

Слід також підкреслити наявність широкого спектра обслуговуючих і сервісних організацій: різноманітні приватні охоронні підприємства, медичні установи, асоціації, представництва в регіонах тощо. Саме з підприємств цієї групи створений своєрідний буфер, що покликаний вирішувати проблеми недосконалої інституційного середовища.

В умовах інвестиційної кризи, поза сумнівом, виправдана установка на формування потужних вертикально інтегрованих промислових конгломератів на чолі з банками при збереженні певних масштабів державної участі. Така організаційна структура підвищує можливості акумуляції фінансово-кредитних ресурсів і їх концентрації в пріоритетних точках зростання, створює інвестиційну базу активної структурної політики. Проте форми організації ПФГ, що склалися, не завжди відповідають реалізації цієї стратегії, насамперед, через відсутність належного відбору і залучення інвесторів з-поміж представників вітчизняного й іноземного капіталу.

Щоб ПФГ стали "локомотивом" інвестиційного процесу, необхідне вирішення двох завдань. Перше — правове забезпечення гарантій виконання інвестиційних зобов'язань, які приймають банки й інші інвестори при купівлі акцій виробничих компаній на інвестиційних конкурсах і при будь-яких інших формах придбання акцій у власність, а також управління, де це обумовлюється умовами угоди. Друге — чітка регламентація обсягу й умов об'єднання фінансових ресурсів підприємств, що входять до ПФГ, залежно від напрямів їх використання [1, с. 8].

Формування великих здебільшого структур в Україні в основному відбувається у формі створення розглянутих ПФГ. Такий процес приводить до створення великих структур, здатних забезпечити розвиток високотехнологічних виробництв, і до реставрації порушених у процесі економічної реформи коопераційних і виробничо-технологічних взаємозв'язків між підприємствами. Проте процес формування таких груп йде досить повільно, часто має формальний характер; дуже рідко формуються інтегровані компанії, що, дійсно, працюють вертикально. Зв'язки між підприємствами в ряді створених, особливо за територіальною ознакою, груп мають суто формальний характер і не підкріплюються дієвими механізмами. Багато груп мають вельми аморфні структури, суперечливі є характер взаємодії між промисловими підприємствами і фінансовими організаціями, що входять до складу ПФГ.

У вирішенні зазначених проблем потрібно, на нашу думку, вдосконалити

форми взаємозв'язку, взаємодії між учасниками ПФГ, які реалізуються в її структурі. Ці взаємозв'язки можна розділити на два типи: формування довірчих відносин між учасниками групи, де одному або декільком членам групи делегуються повноваження розвивати який-небудь бізнес у рамках ПФГ (цей тип набув найбільшого поширення); створення жорсткої управлінської структури — команди на чолі з організатором ПФГ.

Злиття капіталу відбувається на підставі застосування різних структурних схем і схем майнових відносин. Створення будь-яких з цих структур залежить від тих цілей і завдань, які ставлять перед собою учасники проекту.

Метою об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів учасників є підвищення конкурентоспроможності й ефективності виробництва, створення раціональних технологічних і коопераційних зв'язків, збільшення експортного потенціалу, прискорення науково-технічного прогресу і залучення інвестицій. Основною умовою утворення такого об'єднання є надання підприємствами-учасниками інвестиційних проектів, що передбачають впровадження передових досягнень науково-технічного прогресу і сприяють насиченню вітчизняного ринку товарами промислового і споживчого призначення. Головна мета подібної структури — створити повноцінну кооперацію на всьому технологічному ланцюгу.

Проте, останнім часом у дискусіях про реструктурування промисловості як переважна форма інтеграції розглядаються структури холдингового типу. М'якші форми економічної інтеграції фігурують у цих обговореннях переважно як "зарубіжний досвід", який буде затребуваний вітчизняною практикою на вищих етапах ринкового розвитку.

Здебільшого це пов'язано з тим, що в українській промисловості залишається занадто ризикованим вкладення грошових коштів, що передбачають передачу прав розпорядження грошима від власника будь-якому контрагенту, з яким не встановилися міцні довірчі відносини. (Саме цю законність помітили ті дослідники української промисловості, які пишуть про персоналізацію економічних відносин і про довірчі стратегії підприємств [2, с. 80]).

Великі витрати, пов'язані із захистом прав власності, робить вигідним інвестування, здійснюване саме під контролем власника грошей; їх вкладенню в реально контролювану економічну одиницю віддається перевага навіть при відносно низькій очікуваній прибутковості інвестицій. У цьому контексті післякризове згорання високодохідних операцій на фінансових ринках повинно було привести до активізації вивезення капіталу або до розширення інвестицій у потужності, що перебувають під контролем інвесторів. Дія цієї законності призводить до прискорення формування інтегрованих структур у тих галузях, де існують великі підприємства або такі, що акумулюють прибуток бізнес-групи.

Реалізація зазначеної концепції структурної перебудови, однак, стикається з необхідністю вирішення питання про те, хто візьме на себе зобо-

в'язання внутрішнього фінансування діяльності подібних об'єднань. Як власники основних ринкових сил, на думку ряду економістів, виступають інтегровані бізнес-групи (далі — ІБГ), серед яких домінують експорторієнтовані сировинні й енергетичні ІБГ. Зокрема, Д. Джон стверджує, що, оскільки сьогодні ні банківська система, ні пенсійні фонди, ні страховий бізнес, ні фондовий ринок не в змозі виступати як повноцінні інвестори, "найближчими роками єдиним інститутом, здатним здійснювати значні інвестиції, залишатимуться великі ІБГ" [3, с. 8]. Оптимізм Д. Джона базується на тому, що "подолання структурної пастки можливе в результаті еволюції ІБГ від енергосировинних товарів до секторів обробки, відповідно з більшою доданою вартістю. Останнім часом цей процес набув помітної динаміки" [3, с. 10]. Цю ж думку він формулює при обговоренні сценарію корпоратизації ІБГ: "У міру нормалізації інституційної сфери "ядром бізнесу" стануть його складніші форми, пов'язані з машинобудуванням і високими технологіями".

Проте, сировинні й енергетичні компанії через свої локальні інтереси можуть істотно вплинути лише на частину високотехнологічного комплексу і відповідно на частину обробної промисловості. Наприклад, піклуючись про оновлення свого основного капіталу, ці компанії здатні забезпечити замовленнями ту частину машинобудування, яка виробляє устаткування для добування і переробки сировини та енергоресурсів. Використовуючи різні методи злиття і поглинання, вони в змозі встановити над ними контроль. В обох випадках такі дії стимулюють модернізацію й інновацію цих машинобудівних виробництв, що, у свою чергу, породжує замовлення машинобудівним підгалузям універсального типу [6, с. 34]. Подібні замовлення можуть ініціювати їх само модернізацію й самоінновацію, зокрема на основі високих технологій. На шляху розглянутого способу перетворення високотехнологічного комплексу в провідний чинник економічного зростання існує ряд перешкод.

По-перше, малоімовірно, щоб сировинні й енергетичні компанії зайнялися справжнім перетворенням високотехнологічного комплексу, бо цей сектор економіки для них чужорідний і його розвиток, у цілому, суперечить їх експортним інтересам. Адаже він вимагає скорочення обсягів експорту сировини і енергоносіїв, оскільки зростають потреби внутрішнього ринку. При існуючих відмінностях внутрішніх і світових цін на сировину й енергоносії це призведе до втрати доходів нинішніх ІБГ.

По-друге, сировинним і енергетичним компаніям просто не вистачить коштів (навіть при існуючих доходах від експорту) для повноцінного оновлення на базі високих технологій основного капіталу обробної промисловості. За найскромнішою оцінкою, цим компаніям доведеться щорічно витрачати на 50—60% більше коштів, ніж сьогодні. Якщо ж врахувати, що, крім прямих інвестицій в оновлення основного капіталу, необхідні ще й витрати на науку, експериментальну базу, профтехосвіту, то величина мінімальних додаткових інвестицій може зрости до 80% за рік.

Сировинні й енергетичні компанії не

захочуть і не зможуть повністю перетворити високотехнологічний комплекс і пов'язані з ним галузі обробної промисловості в "локомотив" економічного зростання. У цьому, на наш погляд, полягає основний недолік діючої системи приросту, первинного розподілу і перерозподілу ринкових сил. Її потрібно змінити так, щоб вона виявилася здатною ініціювати інвестиційний попит всередині самого високотехнологічного комплексу, усередині машинобудування, обробної промисловості, оскільки зовнішній інвестиційний попит украї обмежений.

Переважає більшість українських економістів і політиків сподіваються на те, що принаймні в довгостроковій перспективі саме високотехнологічний комплекс, а не експорторієнтовані сировинні й енергетичні компанії, стане головним чинником економічного зростання, зумовить прорив України в постіндустріальне суспільство, забезпечить подолання технологічного й економічного відставання від найбільш розвинених країн світу. На наш погляд, у цьому і має полягати пріоритет у структурній перебудові промислового комплексу.

ВИСНОВКИ

Такий підхід до державної політики щодо промисловості в жодному випадку не слід розуміти в тому сенсі, що влада забирає гроші у сильних компаній, щоб передати слабким. По-перше, критерії "сили" корпорацій велими відносні: високоемпиричний сьогодні металургійний бізнес завтра може стати украї слабким, якщо своєчасно не диверсифікуватиме свою діяльність і не інвестуватиме в значно перспективніші галузі. І, по-друге, найважливіше завдання держрегулювання полягає не просто у вилученні розумного розміру ренти, але, перш за все, у стимулюванні: а) збереження надприбутків усередині України, їх спрямування на переробні сектори і на розвиток комерційних відносин у перспективних НДДКР; б) диверсифікації сировинних корпорацій; в) орієнтації іноземних інвестицій не лише на сировинні, а й на інші сектори економіки.

Література:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. — М.: Прогресс, 1995. — 328 с.
2. Грінюв А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Грінюв. — Х.: ІНЖЕКТ, 2003. — 308 с.
3. Джон Д. Саллівон Корпоративне управління: прозорість у відносинах між урядом і бізнесом / Д. Джон // Економічні реформи сьогодні. — 2000. — № 32. — С. 3—16.
4. Закон України "Господарський кодекс України" від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради. — 2003. — № 18, № 19—20, № 21—22. — Ст. 144.
5. Закон України "Про холдингові компанії в Україні" від 15.03.2006 р. № 3528-IV // Відомості Верховної Ради. — 2006. — № 34. — Ст. 291.
6. Ребров С. Реструктуризація управління промисленністю як один із путей вихода із кризи / С. Ребров // Проблеми теорії і практики управління. — 2003. — № 3. — С. 34—35.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.