

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРУПНЫХ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В УКРАИНЕ

Необходимость повышения конкурентоспособности предприятия в нестабильных условиях функционирования требует изменения параметров его деятельности в рыночной среде посредством поиска эффективных путей развития производства. Переход украинских предприятий от функционирования в административно-командной экономике к рыночной экономике кардинально изменил сложившуюся систему производственных отношений, что, прежде всего, сказалось на повышении роли факторов, обеспечивающих так называемую «выживаемость» субъектов хозяйственной деятельности, которая определяется гибкостью производственных возможностей и разнообразием хозяйственной деятельности при компетентной предпринимательской стратегии органов управления.

Одним из важнейших инструментов развития предприятия, обеспечивающего данные возможности, является диверсификация.

Теоретические основы функционирования диверсифицированных компаний рассмотрены в трудах И. Ансоффа, К. Бери, А. Буза, Г. Буза, М. Горта, Е. Новицкого, Р. Питса, Н. Рудык, Г. Хопкинса и других. Специфика работ большинства указанных авторов заключается в том, что их материал направлен на рассмотрение проблем присущих развитым «западным» экономикам, что ограничивает возможность их использования в украинских реалиях.

Общее определение диверсификации, данное известным ученым И. Ансоффом [1], уделяющим большое внимание этой проблеме, звучит следующим образом: «диверсификация – это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих». М. Горт определил диверсификацию как одновременное обслуживание компанией нескольких рынков. С точки зрения М. Горта [2], компания обслуживает несколько рынков, если перекрестная эластичность спроса на продукты, поставляемые на рынки, является низкой и если в краткосрочном периоде необходимые ресурсы для производства товаров для одного рынка не могут быть использованы для производства товаров, предназначенных для обслуживания других рынков. К. Бери [3; 4] рассматривает диверсификацию как рост количества отраслей, в которых функционирует компания.

Необходимо отметить, что эти наиболее ранние определения диверсификации определяют последнюю с точки зрения границ рынков или отраслей, в которых ведет свою деятельность компания.

Несколько иного аспекта в определении придерживаются Р. Питс и Г. Хопкинс [5], определяя диверсификацию как одновременное ведение нескольких видов бизнеса. А. Буз и Г. Буз [6] пытаются учесть в своем определении несколько аспектов диверсификации. Они определяют диверсификацию как способ расширения основного бизнеса с целью роста и (или) снижения риска, который:

— включает все инвестиции, за вычетом тех, которые непосредственно нацелены на поддержание конкурентоспособности существующего бизнеса;

— может принимать форму инвестиций в новые продукты, услуги, сегменты рынка и географические рынки;

— может достигаться несколькими способами, включая внутреннее развитие, приобретения, организацию совместных предприятий, лицензионные соглашения.

В работе В. Раманьяма и П. Вадараджана [7] диверсификация рассматривается как вхождение компании или бизнес-единицы в новые сферы деятельности, посредством как внутреннего роста, так и приобретений, что влечет за собой изменения в административной структуре и других управленческих процессах.

Обзор наиболее поздних исследований диверсификации позволяет выявить следующие позиции. Н. Рудык [8] определяет диверсификацию как процесс проникновения корпорации в новые отрасли производства и географические сегменты рынка с целью снижения риска ее операций. Е. Новицкий [9] понимает под этим термином «проникновение фирмы в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной отрасли их деятельности; в широком смысле — распространение хозяйственной деятельности на новые сферы».

В зарубежных эмпирических исследованиях, посвященных анализу диверсификации, многими авторами диверсифицированная компания определяется как компания, имеющая более чем одно подразделение (сегмент).

Обобщая различные терминологические подходы, мы пришли к выводу о правомерности следующего определения: диверсификация — это альтернативная стратегия бизнеса, основанная на концентрации, рассредоточении или присоединении нового капитала, вида деятельности, ассортимента продукции, с целью сохранения и повышения экономической устойчивости компании при возможных рисках. Данное определение позволяет охватить практику функционирования как отдельных промышленных предприятий, так и крупных холдингов, финансово-промышленных групп.

Таким образом целью статьи является описание условий создания, формирования и выявления актуальных проблем функционирования крупных диверсифицированных производственно-корпоративных структур в Украине.

Построение диверсифицированных компаний в Украине реализовывалось в специфических условиях.

Во-первых, на стартовом этапе построения рыночной экономики в Украине оно проходило под влиянием процесса первоначальной приватизации и распада прежних хозяйственных связей, сформированных во время функционирования административно-хозяйственной системы. Данные факторы способствовали определенной бессистемности в формировании портфелей собственности.

Во-вторых, большинство крупных бизнес-групп в Украине были сформированы на базе тяжелой промышленности, функционирующей в условиях олигополистического рынка, что затрудняло осуществление диверсификации и зачастую обуславливало нерыночные формы конкуренции или принципиальную невозможность приобретения объектов определенного типа (ярким примером последнего может служить многолетняя невозможность включения на рыночной основе в структуру «ММК им. Иллича» ни одного горно-обогатительного комбината, функционирующего на территории Украины).

В-третьих, функционирование украинских диверсифицированных предприятий в 2000-х годах осуществлялось с одной стороны в условиях острой нестабильности внешних факторов (в условиях внешнеполитической нестабильности, энергетической, монетарной, резкой смены принципов экономической политики государства), а с другой стороны на фоне быстрого восстановительного роста украинской экономики (см. рис.1).

Данные факторы затруднили реализацию синергетического эффекта горизонтальной диверсификации, что повлекло за собой доминирование в Украине вертикального типа диверсификации. Таким образом, в настоящее время в Украине сложились три основных типа производственно-корпоративных структур исходя из их происхождения:

1) сформированные на базе промышленных структур. Разрыв хозяйственных связей, искусственная дезинтеграция производственных объединений сделали организацию промышленного производства весьма неэффективной и непривлекательной для инвестирования. С ростом дезинтеграции производства увеличиваются объемы отвлекаемых от него денежно-кредитных средств. В целях восстановления устойчивой и эффективной деятельности промышленные предприятия объединяются в структуры, адекватные развивающимся организационно-экономическим процессам. В сложившейся ситуации развитие производства на базе модернизации технологий

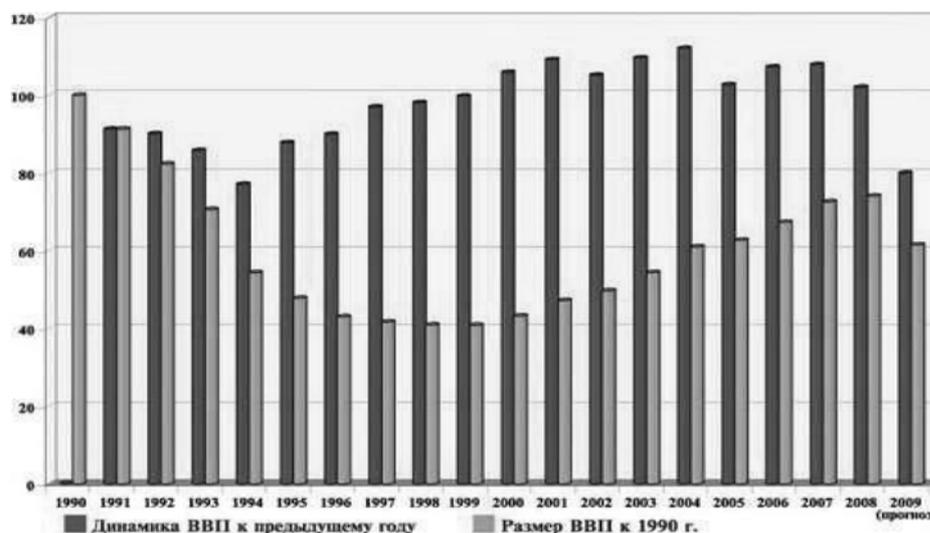


Рис. 1. Динамика ВВП Украины (1990–2009 годы)

возможно только при условии четко разработанной целевой программы, жесткой координации деятельности всех основных специализированных производственных структур, высокой производственной дисциплины с учетом признания рыночных интересов и принципов равноправия каждого субъекта. Эти специфические промышленные объединения для повышения маневренности денежно-кредитных ресурсов обзаводились собственными финансовыми институтами — коммерческими банками, инвестиционными компаниями и фондами, а также, развивая необходимую структуру бизнеса, — страховыми компаниями, пенсионными фондами, сбытовыми и снабженческими организациями и т. п.

2) возникающие в результате экспансии финансово-экономических институтов. При переходе к рыночным отношениям произошли радикальные изменения и в финансовой и кредитно-денежной системах. Ситуация переходной экономики потребовала новых форм денежно-кредитных отношений. Обостряющаяся конкуренция, неустойчивость денежно-кредитного рынка вынуждают ряд банковских структур выйти за рамки депозитарно-ссудного обслуживания и развивать взаимосвязь

банковского капитала с промышленным. С началом широкомасштабной приватизации и появлением доступа к промышленным активам такая возможность у коммерческих банков появилась. Однако макроэкономическая нестабильность, низкая способность отечественной промышленности к самофинансированию при огромных потребностях в денежно-кредитных ресурсах, высокий уровень вмешательства, опеки и ограничений со стороны государственных органов, отсутствие детально разработанной нормативной базы по вопросам собственности, траста, залога, банкротства, оборота ценных бумаг, по налогам и, в частности, налоговым льготам — все это и многое другое создает трудности и не дает возможности коммерческим банкам активно участвовать в создании производственно-корпоративных структур. Идти на риск инвестирования в промышленность могут позволить себе только крупные и устойчивые в экономическом плане структуры.

Эти структуры обязаны обладать штатом высококвалифицированных специалистов по инвестициям, ценным бумагам, расчетам с бюджетом, располагать денежными средствами для привлечения аудиторских, консалтинго-

вых и иных фирм для решения проблем санации предприятия, должны обладать достаточно эффективной системой обеспечения экономической безопасности. Вместе с тем коммерческим банкам необходимы дополнительные инструменты контроля за целевым использованием кредитных средств и общим экономическим состоянием предприятия, в том числе через владение и управление пакетом акций предприятия. В некоторых случаях, особенно при осуществлении крупных инвестиционных проектов, необходимо участие не одного, а нескольких инвесторов — коммерческих банков.

3) образуемые в результате объединения сложившихся финансово-экономических институтов и промышленных объединений. Тормозом становления таких производственно-корпоративных диверсифицированных структур служит отсутствие возможности жесткого контроля со стороны финансово-экономических институтов за использованием денежно-кредитных ресурсов, плохая совместимость ментальности менеджеров финансово-экономических структур, на которых лежит отпечаток торгово-посреднической деятельности, и директорского корпуса, сохраняющего некоторые черты «госноменклатурной клановости». Сложившееся объединение промышленных предприятий требует зачастую вложения огромных ресурсов, которыми могут не обладать даже крупные финансово-экономические структуры.

Помимо обозначенных проблем функционирования крупных диверсифицированных производственно-корпоративных структур в современных условиях хозяйствования одной из актуальных проблем является оценка результативности процессов диверсификации. В связи с отсутствием строгих и постоянных требований о предоставлении информации по каждому бизнес-сегменту в Украине по сравнению с развитыми странами, количественные показатели изменения масштабов диверсификации бизнеса, индекс Херфиндаля-Хиршмана или индекс энтропии, а также другие методические подходы невозможно применить для украинских компаний, поэтому, нами предложены следующие методы и способы оценки результативности процессов диверсификации:

1) Метод корреляционно-регрессионного анализа. Статистическая природа показателей деятельности предприятий, применяемых для оценки эффективности диверсификации дает основание использования методов корреляционно-регрессионного анализа [10].

2) Использование детерминированных статистических моделей (Z-счетов) оценки вероятности наступления банкротства. Одним из критериев результативности диверсификации предприятия может служить динамика уровня вероятности наступления банкротства как базового предприятия, так и структурных предприятий [11].

3) Расчет лагов времени. При оценке результативности диверсификации предприятия необходимо учитывать, что современная экономика обладает определенной степенью инерционности. Экономические процессы совершаются в ней далеко не мгновенно и требуют затрат как ресурсов, так и времени. Поэтому в ходе реализации экономической политики проявляется эффект запаздывания ее воздействия, существует лаг, от-

деляющий изменения цели от изменения инструмента. Его оценка — одна из важнейших задач при деятельности предприятия. Руководству предприятий важно знать не только вероятностный результат того или иного политического мероприятия, но и то, когда его можно ожидать. Данная методика также применима и к оценке результативности диверсификации [12].

Таким образом, подытоживая вышесказанное, следует отметить:

— начальному этапу построения рыночной экономики в Украине была присуща хаотическая (или т. н. «наивная») диверсификация. Формируемые в этот период производственно-корпоративные структуры практически были не в состоянии генерировать синергетический эффект диверсифицированного производства. В дальнейшем, в период экономического кризиса 2008–2009 годов, крупнейшие бизнес-группы Украины активно оптимизировали собственную структуру, распродавая активы, не имеющие диверсификационной связи с основными активами бизнес-групп;

— несовершенство конкурентной среды в Украине затрудняет эффективную реализацию стратегии горизонтальной диверсификации для крупных производственно-корпоративных структур;

— оценка результативности процесса диверсификации крупных производственно-корпоративных структур в Украине возможна лишь косвенными математическими методами.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М. : Экономика, 1989.
2. Gort M. Diversification and Integration in American Industry [Journal] / M. Gort. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962.
3. Beery C. H. Corporate Growth and Diversification / C. H. Beery // Journal of Law and Economics. Vol. 14. — № 2. October, 1971. — pp. 371–383.
4. Beery C. H. Corporate Growth and Diversification [Journal] / C. H. Beery // Journal of Law and Economics. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1975.
5. Pitts R. A. Firm diversity: conceptualization and measurement / R. A. Pitts, H. D. Hopkins. // Academy of Management Review. — № 7. — 1982. — pp. 620–629.
6. Booz A. Diversification. A Survey of European Chief Executives [Journal] / A. Booz, H. Booz. — New York: 1985.
7. Ramanujam V. Research on Corporate Diversification: A Synthesis / V. Ramanujam, P. Varadarajan // Strategic Management Journal. — Vol. 10. — № 6. Nov. — Dec., 1989, pp. 523–551.
8. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык. — М. : Дело. 2005. — 223 с.
9. Новицкий Е. Г. Проблемы стратегического управления диверсифицированными компаниями / Е. Г. Новицкий. — М. : БУКВИЦА, 2001. — С. 9.
10. Чернова Т. В. Экономическая статистика : учебное пособие / Т. В. Чернова. — Таганрог, ТРТУ, 1999.
11. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. — Минск : Новое знание, 2000. — С. 348–353.
12. Казинец Л. С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике / Л. С. Казинец. — М. : Экономика, 1981.