

УДК 346.542

Н. В. Семенченко,

д. е. н., доцент, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України "КПІ"

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЧИННИКИ РЕГУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

N. Semenchenko,

Doctor of Economics., docent, Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, National Technical University of Ukraine "KPI", Kyiv

SOCIO-ECONOMIC AND NORMATIVE AND LEGISLATIVE FACTORS OF REGULATORY IMPACT ON PROCESS OF ENTERPRISE RESTRUCTURING

Доводиться, що трансформація соціально-економічної системи, в межах якої відбуваються економічні реформи, є процесом комплексним, а формування ринкових інститутів проходять паралельно з економічними реформами. Зазначається неможливість економічного розвитку без паралельного опрацювання і досконалості законодавчо-правової системи. Аналізується законодавча база в Україні та її недоліки, які унеможливають проведення ефективної реструктуризації на підприємстві. Доведено розмежованість нормативних актів для горизонтальної та вертикальної реструктуризації й уривчастість положень, що спричиняє суперечливі ситуації. Висвітлено окремі положення процедури реструктуризації, які взагалі не визначені в Цивільному і Господарському кодексах. Досліджується сектор малого та середнього бізнесу з огляду на реструктуризаційні процеси та механізми їх запровадження. Визначено особливості та специфіку реструктуризації українських підприємств, які зумовлюються нестабільністю кризової економіки і, з одного боку, потребують децентралізації, коли фірма змушена максимально розподіляти ризики, проводити диверсифікацію, а з другого — перебудови організаційних структур у спробі об'єднати переваги підприємств, що характеризуються потужним виробничим потенціалом, значними фінансовими ресурсами та розвинутою науково-технічною базою з перевагами гнучких та інноваційноспроможних структур наукомісткого малого бізнесу.

It is proved that the transformation of the socio-economic system, whereby there are economic reform, is a complex process, and the formation of market institutions held in parallel with economic reforms. It is noted inability of economic development without parallel processing and excellence in law and legal system. It is analyzed the legislative base in Ukraine and its drawbacks which do impossible implementation of effective restructuring of the company. It is proved distinction regulations for horizontal and vertical structuring and fragmentary provisions which leads contradictory situations. Article deals certain provisions of the restructuring process, which in general are not defined in the Civil and Economic Codes. It is investigated the sector of small and medium-sized businesses in view to restructuring processes and mechanisms for its implementation. It is defined feature and specific restructuring of Ukrainian enterprises which are caused by instability of crisis economic and, on the one hand which need decentralization, when the company has to maximally allocate risks and carry out the diversification; and on the other hand — the restructuring of organizational structures in trying to combine the advantages of companies, which characterized by strong production capacity, significant financial resources and advanced scientific and technical basis with the benefits of flexible structures and innovative capable structures of science-intensive small businesses.

Ключові слова: трансформація, регулювання, стратегія, реструктуризація, децентралізація, консалтинг, аукціон, ваучеризація, інновація.

Key words: transformation, regulation, strategy, restructuring, decentralization, consulting, auction voucherization, innovation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Трансформація соціально-економічної системи, в межах якої відбуваються економічні реформи, є процесом комплексним, а формування ринкових інститутів проходять паралельно з економічними реформами. Без такого їх поєднання неможливо примусити ринки працювати та забезпечити формування економічного зростання.

У той же час розвиток ринкових відносин неможливий без правової та законодавчої підтримки. Нормативно-правове регулювання реструкту-

ризації підприємств в Україні здійснюється на основі ряду законодавчих та нормативних актів, глибокий аналіз яких підтверджує законодавчу недосконалість і брак консалтингової бази для супроводження процесів реструктуризації на підприємствах. Розмежованість нормативних актів не відповідає горизонтальній та вертикальній реструктуризації, уривчастість положень спричиняє суперечливі ситуації, а окремі положення процедури реструктуризації взагалі не визначені в Цивільному і Господарському кодексах.

Таблиця 1. Типові причини реструктуризації українських підприємств

Причини	Наслідки
1. Відсутність сильної мотивації до реструктуризації в менеджерів	<ul style="list-style-type: none"> – погіршення результатів діяльності підприємств не робить реструктуризацію неминучою; – процеси банкрутства й санації мають незначні масштаби; – знищено традиційні механізми керування державними підприємствами і не створені нові; – власність розпорошена серед великої кількості дрібних власників; – спроби управляти процесом реструктуризації зверху
2. Наявність серйозних адміністративних і правових перешкод для реструктуризації	<ul style="list-style-type: none"> – нормативні та правові обмеження на розукрупнення, поділ, децентралізацію; – обмеження на реалізацію зайвого виробництва, його перепрофілювання
3. Наявність специфічної проблеми постсоціалістичних підприємств – своєрідного натурального господарства	<ul style="list-style-type: none"> – бартер збільшує витрати на трансакції на 20–25 %, але дозволяє обійти жорстке оподаткування; він підтримує життєдіяльність неефективних підприємств, які не можуть отримати «живі» гроші за свій продукт, але знаходять варіанти товарообмінних операцій, що дає змогу підприємствам триматися «на плаву»; – неплатежі; – робота на давальницькій сировині; – задача виробничих потужностей і площ комерційним структурам в оренду
4. Наявність у підприємств об'єктів соціальної інфраструктури й не завершених об'єктів	<ul style="list-style-type: none"> – підприємствам дуже важко позбавитися об'єктів соціальної інфраструктури через брак коштів у муніципальної влади, яка з цієї причини не може взяти їх на свій баланс; – потребують рішень щодо продажу не завершених об'єкти
5. Зовнішньо-економічні умови України	<ul style="list-style-type: none"> – нестабільність політичних умов та недосконале законодавство не робить Україну привабливою для інвесторів; – жорсткий податковий тиск, корупція в усіх гілках влади не покращують імідж України і не заохочують інвесторів

ДОСЛІДЖЕННЯ ПУБЛІКАЦІЙ

У наукових фахових джерелах процес реструктуризації розглядається в різних аспектах і майже однотипово обґрунтовується. Широке коло питань реструктуризації охоплює такі організаційні заходи, як реорганізація, розукрупнення, злиття-поглинання, реінжиніринг, санація.

Значний внесок у дослідження процесу реструктуризації зроблено такими іноземними вченими, як О.І. Вільямсон, Т.Ж. Галпін, П.А. Гохан, Дж.К. Дінс, П.Ф. Друкер, С. Зейцель, Ф. Крогер, А.Р. Лажок, С.Ф. Рід, М. Херндон та багато інших.

Серед вітчизняних вчених слід відзначити наукові праці Є.М. Андрущака, Д.О. Баюри, В.Г. Герасимчука, С.О. Голобокова, М.О. Данилюка, М.П. Денисенка, В.В. Жихарцева, Л.Ф. Кальніченка, О.А. Кириченка, М.О. Кизима, С.В. Козаченко, О.І. Копилюка, Д.В. Нізалева, А.В. Оганезова, О.В. Плотнікова, С.Ф. Покропівного, В.І. Савич та В.П. Стасюка. Добре відомі роботи науковців країн СНД: М.Д. Аістової, Г.А. Александрова, С.В. Гвардіна, Л.В. Єжкіна, Д. Задворочного, С. В. Ільдеменова, В.О. Ірикова, В.В. Кондратьєва, В.Б. Краснової, В.Г. Крижановського, А.Л. Лазаренко, О.Є. Лузіна, І.І. Мазура, М.В. Одіцова, Ю.Ф. Тельнова, В.Н. Треньова, І.М. Чекуна, В.Д. Шапіро, А.П. Яновського та ін.

Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем реструктуризації підприємства, існує певний дефіцит наукової літератури, що забезпечувала б достатньо повне й системне висвітлення головних аспектів теоретичних досліджень цієї проблеми, і зокрема, враховуючи його особливості стосовно сучасної економічної і політичної ситуації в Україні та світових глобальних перетворень. До того ж, й досі немає практичних розробок та рекомендацій щодо вибору ефективної стратегії реструктуризації.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ

В умовах нестабільної кризової економіки реструктуризація підприємства зводиться до його децентралізації, коли фірма змушена максимально розподіляти ризики, проводити диверсифікацію. Необхідною умовою виживання фірми в таких умовах є гнучкість. При цьому основним напрямом перебудови організаційних структур стає спроба об'єднати переваги підприємств, що характеризуються потужним виробничим потенціалом, значними фінансовими ресурсами та розвинутою науково-технічною базою з перевагами гнучких та інноваційноспроможних структур наукомісткого малого бізнесу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Зазвичай, рішення про проведення реорганізації приймається в момент виникнення фінансової скрути, загрози банкрутства або захоплення контрольного пакету акцій фірми ззовні [1, с. 42]. Інколи керівники підприємства схиляються до необхідності проведення реорганізації тому, що вважають інші методи підвищення продуктивності праці вже вичерпаними. Останнім часом в Україні непоодинокі випадки проведення реорганізації новим власником підприємства з метою підвищення прибутковості та ринкової вартості бізнесу. Важливі й типові причини українських підприємств для проведення реструктуризації згруповано в таблиці 1.

Так, розукрупнення підприємства є елементом його стратегії й передбачає спеціальне опрацювання зовнішньої та внутрішньої його діяльності. У цьому сенсі здається логічною така послідовність процедур [2, с. 221]:

1. Аналіз стратегічного соціально-економічного потенціалу підприємства — сукупності його характеристик, внутрішніх і зовнішніх ресурсів, що визначають можливості функціонування підприємства в майбутньому.

2. На основі аналізу стратегічного потенціалу та умов функціонування підприємства на ринку визначення його стратегічних зон господарювання (секторів ринку), в яких воно оперуватиме.

3. Розроблення стратегії підприємства — сукупності рішень, що визначають довгострокові напрями концентрації його зусиль і ресурсів.

4. Визначення оптимальних розмірів і внутрішньої структури підприємства та складу його інтеграційного середовища.

Слід визнати, що проведення процесу перетворень за цією схемою пов'язано з обмеженнями внутрішнього і зовнішнього характеру, тому видається більш доцільним починати процес розукрупнення підприємства з його комплексної діагностики із залученням для цього консультантів з управління.

Аналізуючи проблеми малих і середніх підприємств у Центральній і Східній Європі (ЦіСЕ), розглянемо аргументи стратегічні, виробничі й управлінські як за, так і проти екстерналізації великих компаній [3, с. 401], а також проаналізуємо можливі шляхи надання допомоги Заходом у розвитку менеджменту в Україні [1, с. 42].

Зростання сектора малого бізнесу виступило чинником руху до ринкової економіки в ЦіСЕ. Більшість країн з колишньою комуністичною економікою створили сотні тисяч малих підприємств (МП) приватного сектора, які слугували ілюстрацією успішної реалізації процесу приватизації. Досить успішно проходили аукціони і продажі МП (які переважно працювали у секторі послуг), а процес відновлення приватної власності в країнах Центральної Європи привів як до виникнення сімейних підприємств, так і (через продаж власності подібних підприємств) до збільшення наявного капіталу, необхідного для виникнення МП.

У державному секторі як відгалуження державних компаній з'явилося багато МП (хоча довгий час у деяких країнах це було незаконно), або ж вони виникли неофіційно всередині компаній, що дозволило використати раніше незадіяні ресурси.

Результат розвитку цього сектору менший за очікуваний:

- реєстрація МП свідчить про перетворення їх на чергове місце роботи для незадоволених низьким державним заробітком;

- виконання МП ролі посередників з метою уникнення оподаткування;

- діяння МП незаконними методами для уникнення необґрунтовано громіздких юридичних процедур та/або уваги (особливо для країн СНД) мафії чи корумпованих урядовців;

- запутаність банківської та податкової системи для успішного функціонування МП.

Неважко усвідомити, що всі ці труднощі разом з відсутністю капіталу для зростання й розвитку призводять до того, що сектор малого бізнесу насправді являє собою дрібні підприємства, в яких немає найманих працівників і які працюють за принципом швидкого обороту послуг і операцій. Є значне відставання тієї частини малого бізнесу, яка могла б служити ге-

нератором нових робочих місць (сектор дрібних підприємств і підприємств з кількістю працівників менше двадцяти є основним генератором робочих місць у Європі) [4, с. 211].

Спостерігається також значний брак середніх підприємств, що діють у виробництві та обслуговуванні на внутрішньому й зовнішньому ринках. Але залишається незаповненим простір у класифікації підприємств за галузями промисловості та послуг. З одного боку, переважно в основному, державні, фірми, а також підприємства сфери послуг середніх розмірів (кількість їх при приватизації має тенденцію до швидкого скорочення), а з другого боку — є численні мікропідприємства, що працюють на основі самонайму, причому багато з них діє в неформальному секторі.

Відомо, що без появи сформованого сектору малого й середнього бізнесу життєво важлива роль, яку відіграє малий бізнес (зокрема, в розподілі власності в економіці, в забезпеченні гнучкості реагування та зростанні культури управління в умовах ринкової нестабільності), не буде нічим підкріплена, а більшість основоположних принципів ринкової економіки не буде повністю реалізована, серед яких:

- концепція широкого поширення приватної власності й права особи на передачу цієї власності та землі;

- ключова роль споживчого попиту в розміщенні ресурсів (на противагу диктату монополії та торгівлі);

- організація виробничого сектору в умовах невизначеності і виникнення попиту, що спричиняє відповідний ризик;

- конкуренція великої кількості покупців і продавців;

- вільне входження в конкурентну боротьбу;

- рівень розвитку бізнесу, що диктується не політичною і торговою потужністю, а технологіями та реальною економікою;

- ціни як головний арбітр при розподілі ресурсів.

Приватизація існуючих державних структур сама по собі, очевидно, ще не приводить до встановлення цих критеріїв ринкової економіки, оскільки:

- приватна власність буде відокремлена від управління інвесторами;

- власність належатиме великим владним структурам;

- споживачу, як і раніше, диктуватимуться умови;

- конкуренція буде обмежена іншою групою або (замасковано) тією ж самою;

- невизначеність буде замінена угодою між групами, що мають владу;

- масштаб бізнесу, а також розподіл ресурсів диктуватимуться владою.

Все це якраз і відбувається в Україні.

Отже, з викладеного видно, що майбутнє економіки малого бізнесу в ЦіСЕ багато в чому залежить від рішень, що приймаються керівниками великих компаній, а також політиками та урядовцями, які встановлюють умови власності та обміну в економіці, і від змін у свідомості більшої частини населення.

Ідея західної допомоги економіці ЦіСЄ підтримувалася вірою в те, що для відпущення ринкових сил цілком достатньо буде розрегулювання ринків, скасування держконтролю над ресурсами та відміни централізованого ухвалення рішень, виникнення конкуренції з боку іноземних компаній з можливим припливом їх капіталу. Очікувалося, що це буде відбуватися одночасно з приватизацією державних підприємств і встановленням фінансових механізмів ринкового регулювання відповідно до Західної моделі. Коли необхідні умови реалізації цієї моделі будуть виконані, всі інші проблеми розв'яжуться самі по собі — треба буде лише провести навчання з банківських питань, перенавчання безробітних і навчання менеджменту в стилі західних бізнес-шкіл.

Швидке досягнення позитивних результатів від інвестицій західного капіталу в економіку України слід чекати там, де очікується істотне й швидке повернення ресурсів завдяки вмінню встановлювати високі ціни в твердій валюті за низьких витрат у національній валюті, а також через придбання нерухомості та торгових підприємств із швидким оборотом капіталу і високими маржами.

Захід зацікавлений у придбанні державних компаній виключно в провідних секторах економіки. Це часто супроводжується подальшим суттєвим скороченням кількості працівників на таких підприємствах з декількох тисяч до декілька сотень і, отже, комерційною життєздатністю компаній в західному стилі.

В Україні ситуація ще більш ускладнюється боротьбою сил, що мали в минулому через свій партійний вплив владу, за її збереження утриманням контролю над власністю й діловими операціями та розподілом більшої частини ресурсів, особливо, дефіцитних. Місцеві можновладці міцно тримаються за приміщення та власність і перешкоджають приватизації, деякі державні міністерства замінені промисловими асоціаціями, в яких діють ті ж люди і на аналогічних посадах.

Результатом подібного "макроструктурного підходу" Заходу до ситуації на Сході стало різке зниження виробництва, виникнення безробіття, масовий перерозподіл доходів, виникнення спонсованої інфляції в результаті існування монополізму при хронічному дефіциті та створення умов, коли управління корупцією стає необхідним для захисту нового малого підприємництва. У цих умовах процес приватизації асоціюється з безробіттям і з його особливо важкими соціальними наслідками, коли не існує розвинутої системи соціального захисту.

Діяльність аукціонів і ваучеризація дискредитували себе через банкрутство багатьох колишніх державних компаній [5, с. 6]. І на цьому тлі помітне відзначається зростання малого бізнесу в межах великих компаній. Так, донедавна державні підприємства-монополісти в Україні часто прагнули створити МП, щоб дати можливість своїм керівникам мати власні компанії, для розв'язання проблеми підвищення ефективності роботи компанії-монополіста або як спосіб створення нових робочих місць. У деяких випадках поява таких компаній є засобом обходу різних обмежень, реалізації нових можливостей та використання ре-

сурсів державної компанії, які до того неможливо було застосувати. Такий процес заохочує залучення приватними особами частин колишньої державної компанії в самостійну діяльність.

ВИСНОВКИ

Комплексність трансформації соціально-економічної системи, у межах якої відбуваються економічні реформи, вимагає формування ринкових інститутів одночасно з економічними реформами, без яких неможливо змусити ринки працювати та забезпечувати формування економічного зростання держави. Особливість та специфіка реструктуризації українських підприємств зумовлюються нестабільністю кризової економіки і, з одного боку, потребують децентралізації, коли фірма змушена максимально розподіляти ризики, проводити диверсифікацію, а з другого — перебудови організаційних структур у спробі об'єднати переваги підприємств, що характеризуються потужним виробничим потенціалом, значними фінансовими ресурсами та розвинутою науково-технічною базою з перевагами гнучких та інноваційноспроможних структур наукомісткого малого бізнесу.

Література:

1. Хайниш С.В. Развитие малого бизнеса на основе реорганизации крупных предприятий: методич. пособие. / С.В. Хайниш. — М. — Чебоксары: Инс-т стратегич. анализа и развития предпринимательства, 1997. — 72 с.
2. Боумен К. Стратегический менеджмент / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. — М.: ООО "Издательство Проспект", 2003. — 336 с.
3. Чечетов М.В. Словник акціонера. — К.: "Видавничий дім "Корпорація", 2004. — 600 с.
4. Bendell, Boulter, Gatford. The Benchmarking Workout. — London: Pitman, 1997. — 302 p.
5. Айвазян С.А. Стратегии бизнеса: анализ. справочник. / С.А. Айвазян, О.Я. Балкин, Т.Д. Баснина и др.; под ред. Г.Б. Клейнера // [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m71/>

References:

1. Hajnish, S.V. (1997), Razvitie malogo biznesa na osnove reorganizacii krupnyh predpriyatij [Small business development on the basis of restructuring of large enterprises], Ins-t strategich. analiza i razvitija predprinimatel'stva, Cheboksary, Russia.
 2. Boumen, K. (2003), Strategicheskij menedzhment [Strategic management], ООО "Izdatel'stvo Prospekt", Moscow, Russia.
 3. Chechetov, M. V. (2004), Slovnnyk aktsionera [Dictionary of shareholder], Vydavnychyj dim "Korporatsiia", Kyiv, Ukraine.
 4. Bendell, T. Boulter, L. and Gatford, K. (1997), The Benchmarking Workout, Pitman, London, UK.
 5. Ajvazjan, S.A. Balkind, O.Ja. and Basnina, T.D. (1998), Strategii biznesa: Analiticheskij spravochnik [Business strategy: analytic dictionary], KONSJeKO, Moscow, Russia.
- Стаття надійшла до редакції 28.02.2014 р.