

УДК 330.101

Людмила Головкова

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті визначено особливості та похибки процесів корпоратизації та приватизації в українській економіці та доведено їх інституціонально-економічне підґрунтя. Визначені напрями розвитку корпоративних процесів в економіці України.

Ключові слова: розвиток, корпоратизація, приватизація, інституціональні проблеми.

Людмила Головкова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье определены особенности и недостатки процессов корпоратизации и приватизации в украинской экономике и показана их институционально-экономическая основа. Определены направления развития корпоративных процессов в экономике Украины.

Ключевые слова: развитие, корпоратизация, приватизация, институциональные проблемы.

Lyudmyla Golovkova

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF CORPORATE PROCESSES IN UKRAINE'S ECONOMY

Abstract. The article outlines the features and error process of corporatization and privatization of the Ukrainian economy and brought their institutional and economic basis. Certain areas of corporate development processes in the economy of Ukraine.

Keywords: development, corporatization, privatization, institutional problems.

Вступ. Історія розвитку країн з ринковою економікою переконує, що економічний, науково-технічний і технологічний прогрес здатні забезпечити великі корпорації, які об'єднують промислові підприємства, фінансові та банківські структури, страхові компанії, науково-дослідні організації, інвестиційні та пенсійні фонди. Зазначені інтегровані корпоративні структури мають потужні виробничі, фінансові можливості для проведення масштабних наукових досліджень та розробки інноваційних продуктів, технологій; реалізації інвестиційно-інноваційних проектів і подальшої вертикальної та горизонтальної реструктуризації. Діяльність таких великих фінансово-промислових формувань на світовому ринку сприяла створенню транснаціональних корпорацій, які є основою для ефективного перебігу процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Так, близько 600 найбільших транснаціональних корпорацій контролюють приблизно 30% світового промислового виробництва [11].

Тому питання щодо подальшого розвитку корпоративних процесів, щодо визначення особливостей формування та розвитку корпоративних структур – це насамперед одна з інституціональних проблем, поставлених сьогодні на перший план реаліями економічного життя. Інтегровані корпоративні структури є корпоративною основою економіки більшості

країн і мають досить велике значення для подальшого розвитку економіки України та її трансформації в світовий простір.

Це визначає потребу в більш ґрунтовному дослідженні процесів приватизації й корпоратизації в Україні з метою виявлення позитивних та негативних тенденцій і визначення основних напрямів розвитку корпоративних структур.

Постановка завдання. Метою статті є визначення проблем та особливостей процесу корпоратизації в українській економіці та їх інституціонально-економічного підґрунтя. Визначення напрямів розвитку корпоративних процесів в економіці України.

Результати досліджень. За радянських часів, в період функціонування командно-адміністративної системи поняття корпорації або акціонерних відносин у політичній економії капіталізму трактували виключно в негативному значенні відповідно до марксистського класового підходу, але з початком ринкових реформ корпоратизація економіки розглядається у вітчизняній науковій літературі як основний спосіб роздержавлення і приватизації власності [21, 13]. Розвиток ринкових відносин, нових організаційно-правових форм підприємств на основі різних форм власності виявили цілий спектр теоретичних і практичних проблем формування корпоративних структур.

Процес формування корпоративних структур, особливо великих інтегрованих структур, у вітчизняній економіці має досить суперечливий та непослідовний характер. Особливості формування зазначених структур у перехідній економіці зумовлені, насамперед, двома групами обставин: по-перше, це стереотипи свідомості людей, що звикли до застарілої централізованої системи господарювання; по-друге, це наслідки та результати реалізації визначених державою цільових напрямів і методів проведення ринкової трансформації та структурної перебудови економіки України.

Наслідком командно-адміністративної системи це, є вкрай незбалансована структура промислового виробництва з яскраво вираженими перекосами у бік важкої та переробної промисловості, застарілим виробничо-технічним та технологічним апаратом. Слід зазначити, що інерційний характер відтворення цих структур, який мав місце ще в період Радянського Союзу, не тільки зберігся, а й прогресував. Так, посилилася нерівномірність щодо розподілу виробничого та економічного потенціалу по регіонах країни. Західні регіони практично були дотаційними.

Ще в умовах командно-адміністративної системи відбувалися процеси корпоратизації за рахунок використання орендної моделі господарювання підприємств, де частково практикували акціонування, яке проводилося без внесення капіталу й орієнтувалося лише на введення додаткової системи преміювання.

Таким чином, приватне підприємництво у формі кооперативів ще за часів СРСР можна вважати предприватизаційним етапом (1988-1991 рр.), а з 1990 р. починається перехідний період, коли сформувалися об'єктивні причини створення інституту приватної власності та необхідність формування повноцінного ринку як умови його ефективного функціонування. Залежно від форм і методів можна умовно виділити три основні етапи приватизації в Україні : 1) приватизація – це корпоратизація державних підприємств (1991-1994 рр.); 2) масова сертифікаційна приватизація (1995-1998 рр.); 3) індивідуальна грошова приватизація (з 1999 р.).

Так, у 1992 р. після затвердження Верховною Радою України першої Державної програми приватизації розпочався процес приватизації державного майна в Україні. Таким чином, в Україні офіційно було визначено й заплановано три основних способи приватизації й формування корпоративного сектора [12, с. 206]: оренда державних підприємств трудовими колективами з наступним їх викупом та перетворенням у неподільне колективне («народне») підприємство чи акціонерне товариство закритого типу; корпоратизація (акціонування) державних підприємств із наступним відкритим продажем акцій через аукціони та комерційні й інвестиційні конкурси; масова безгрошова сертифікатна приватизація з рядом пільг для трудових колективів та керівників підприємств.

Специфічні особливості розвитку України, її соціально-економічні, ідеологічні та політичні реалії, трансформаційні процеси, відсутність недержавного сектора економіки (85,5% підприємств були власністю держави); необхідність прискорення темпів приватизації зумовили актуальність зазначених способів та етапів приватизації й корпоратизації. Слід зазначити, що в основу моделі було покладено принципи соціальної справедливості та рівності розподілу й продажу державного майна, гарантування рівності прав громадян у приватизаційному процесі.

Початковим способом великої приватизації став вищезазначений перший варіант, але через ряд недоліків та головним чином із політичних міркувань він не був реалізований. Примусова корпоратизація підприємств, тобто створення відкритих акціонерних товариств із 100-відсотковим пакетом акцій на початку в руках держави торкнулася підприємств, що повністю перебували у державній власності й включалися до приватизаційних програм, а також орендних підприємств зі змішаною формою власності, у якій державі належало понад 75% статутного капіталу. Підприємці прагнули освоїти нерозвинений ринок споживчих товарів і послуг. Це стало чинником первісного нагромадження значного приватного капіталу в Україні. Таким чином, розпочався другий етап – масова сертифікаційна приватизація, яка тривала з 1995 р. до 2000 р. У 1995 р. було випущено приватизаційні майнові сертифікати (ПМС), а у 1998 р. близько 45,7 млн українських громадян отримали ПМС, що становило 87,98% від загальної кількості населення. Згідно з планами, усі громадяни мали використати право на свій пай у державній власності. Загалом за сертифікатними схемами було приватизовано 7074 підприємства, тобто 99,3% виставлених на аукціони. Це становить 47% від вартості державного майна [10, с.15].

З прийняттям четвертої програми приватизації у середині 1998 р. розпочався третій трансформаційний етап – перехід від масової до індивідуальної грошової приватизації великих об'єктів та залишкових пакетів акцій держави. На відміну від інших країн, український приватизаційний процес пішов в іншому напрямку, мали місце великі помилки сертифікатної приватизації. Програмою було передбачено індивідуальний підхід до приватизації, що означає підвищення інвестиційної привабливості об'єктів і ліквідності емітованих цінних паперів завдяки застосуванню процедури реструктуризації організаційної структури підприємств та їх боргів. Насамперед, об'єктами приватизації стали промислові гіганти, підприємства-монополісти, що належали до галузей, приватизацію яких планували здійснити пізніше. Лише 25% майна дісталось номінальним власникам сертифікатів, які не були працівниками приватизованих підприємств, а дві третини великих та середніх підприємств потрапили у власність керівників і працівників підприємств. Таким чином, 80% населення отримало лише 25% державної власності, а відповідно, про рівність і справедливість такого розподілу прав власності говорити не доводиться [10, с. 446-447]. Після завершення сертифікатних аукціонів значна кількість приватизаційних сертифікатів, так само, як і житлових чеків, “зависла” в системі аукціонних центрів та обслуговуючих їх банках, а процедури їх погашення або повернення населенню були відсутні [7, с. 22]. Обмінявши сертифікати на акції, кілька десятків мільйонів акціонерів були позбавлені можливості вільно реалізувати належні їм акції, не говорячи вже про інші задекларовані фундаментальні права акціонера [20, с.138-139]. Відповідно до зарубіжних моделей першочерговими об'єктами приватизації мали бути торгівля, побутове обслуговування та громадське харчування, щоб забезпечити формування ринкової інфраструктури в Україні.

Слушною є думка дослідника проблеми А. Сірко стосовно того, що практика широкомасштабної корпоратизації й приватизації підприємств в Україні фактично не мала соціально орієнтованої спрямованості, а тому дискредитувала саму ідею трансформації власності в інтересах суспільства. Клас нових власників сформувався переважно за рахунок галузевої й регіональної номенклатури, адміністрації підприємств, трудових колективів, нових підприємців і тільки частково за рахунок працівників і утриманців бюджетної сфери [20]. За 1995-1998 рр. було приватизовано майже 50 тис. об'єктів. Динаміку зміни

співвідношення кількості підприємств за організаційно-правовими формами, які дають змогу прослідкувати розвиток корпоративних структур в Україні у 1997-2003 рр., подано у табл. 1.

Таблиця 1
Розвиток корпоративних структур в Україні, 1997-2003 рр. (од.)

Види організаційно-правових форм	1997	2000	2001	2002	2003	Середній темп приросту, %
Усього, у тому числі:	615686	775763	834886	889330	935578	11,34
Державні підприємства	14158	9824	9965	49	49	-32,17
Акціонерні товариства, в т.ч.:	30922	35218	34942	35134	35016	3,33
- відкриті	8883	12045	12089	12171	12137	9,09
- закриті	18981	22228	22100	22255	22149	4,19
Асоціації	1902	2399	2516	25802	2568	216,62
Корпорації	332	555	609	648	717	23,49
Консорціуми	51	57	57	61	62	5,11
Концерни	353	555	609	385	395	8,19
Об'єднання	1194	2043	2123	2141	21115	240,52

Примітка: сформовано автором на основі даних Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (2002 р.).

Таким чином, під час другого та третього етапів приватизації (паперової та грошової приватизації) в Україні з 1992 р. до 2003 р. форму власності змінили 90 450 об'єктів, у тому числі 24 027 об'єктів державної форми власності [8, 18].

Третій грошовий приватизаційний етап не сприяв досягненню основних цілей запланованої реалізації української моделі приватизації, таких як: формування ринкової інфраструктури, залучення зарубіжних інвестицій та формування українського власника-інвестора, підвищення ефективності державного сектора, впровадження інноваційних технологій, формування українського виробника, який був би спроможний задовольняти потреби споживачів та випускати конкурентоспроможну продукцію.

Слід зазначити, що поряд з негативними наслідками мали місце і позитивні результати процесу роздержавлення й приватизації в Україні, а саме: стимулювання прискореного розвитку недержавного сектора економіки; формування на основі найбільш активних сил суспільства класу приватних власників, які були зацікавлені в модернізації виробництва та ефективному використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; кардинальні зміни структури власності; ліквідація монополізму держави та, власне, формування якісно нового ринкового середовища. Безперечно, поява нових приватних власників була одним із чинників подолання глибокої системної кризи 1990-х рр. За 2000-2003 рр. реальний ВВП в Україні зріс на 31,5%, обсяг продукції промисловості – на 59,0%, сільського господарства – на 10,0%, експорт товарів і послуг – на 79,7%, доходи населення – на 120,8%; вартість основних засобів в економіці впродовж 2000-2002 рр. збільшилася на 23,3% [8, 18, 1].

Наявність позитивних тенденцій підтверджує поступове підвищення інвестиційних рейтингів та просування рейтингів міжнародної конкурентоспроможності. Але, на жаль,

основною метою нових власників було одержання високих прибутків від тіньового бізнесу, перетворення їх на іноземну валюту й вивезення за межі країни.

Не викликає сумнівів, що неефективність приватизації в Україні зумовлена, насамперед, обраною моделлю, тому що масова сертифікатна приватизація, орієнтована на систему пілг і аукціонів, не здатна створити фондовий ринок, механізм вторинного перерозподілу власності, що стало на заваді реструктуруванню та розвитку більшості підприємств [20].

Приватизація мала численні недоліки концептуального, нормативно-правового, організаційно-методичного, економічного, судово-виробничого, інформаційного характеру. Особливо слід зазначити, що приватизація здійснювалася часто тіньовими, а нерідко й кримінальними методами. На найвищому рівні офіційно визнано, що держава фактично не контролювала ці процеси [8, 18].

Як зазначає багато вітчизняних науковців, приватизація мала чимало негативних наслідків [1, 14]. Так, усупереч сподіванням, сертифікатна приватизація не дала можливості мільйонам українців стати реальними власниками, більшість з них була власниками лише номінально. Таким чином, не було досягнуто головної мети приватизації – формування масового власника, тому що близько 7,8 млн громадян відмовилися від участі в цій приватизації, а більше ніж 30 млн робітників, які отримали акції приватизованих підприємств, продали їх. Більшість із тих, хто отримав акції, були формальними власниками та не мали доступу до установчих документів та іншої інформації. Приватизація не стала потужним джерелом поповнення державного бюджету, а отже, фінансової підтримки соціально-економічного розвитку країни. За весь трансформаційний період до державного бюджету було спрямовано 7,6 млрд. грн., або майже 1,5 млрд. дол. США, що, безумовно, не відповідає обсягу проданої власності [14]. Для порівняння: Угорщина, яка значно поступається Україні за соціально-економічними ресурсами, отримала від приватизації 6 млрд. дол. США.

Також помилковою вважають приватизацію великих та середніх підприємств в умовах відсутності державного контролю, кваліфікованих менеджерів, недосконалості системи менеджменту, маркетингу. Керівництво таких підприємств спрямувало прибутки не на розвиток, а на виплату заробітної плати тощо або на своє особисте збагачення. Тому на підприємствах не відбувалося потрібних реструктуризаційних змін, що спричинило прискорення занепаду через зростання високої енерго- та матеріаломісткості продукції, скорочення обсягів капітальних вкладень, відсутність контролю якості, нехтування потребами споживачів, відсутність довгострокових господарських зв'язків і руйнування гуртової та роздрібною торгівлі.

Грошова приватизація також спричинила негативні наслідки через відсутність реальних конкурсних умов, що призводило до зловживання та отримання найпривабливіших об'єктів державної власності вже сформованою на той час фінансовою елітою, яка посіла стійкі позиції у владних та політичних структурах. Тому новоявлені українські мільйонери, які сформували свій капітал на перших двох етапах приватизації, мали унікальну можливість примножити його, використовуючи різні незаконні схеми за відсутності дієвого регулювання процесу роздержавлення з боку держави.

Таким чином, виникла загроза криміналізації промислового сектора економіки, монополізації окремих галузей і видів виробництв; зниження рівня корпоративного контролю за діяльністю об'єкта до та під час його приватизації, що призвело до безвідповідальності й погіршення фінансово-майнового стану об'єкта приватизації. Можна навести багато прикладів, коли вищий менеджмент свідомо доводив власне підприємство до межі банкрутства, оскільки фінансово ослаблене підприємство об'єктивно коштує дешевше і, таким чином, його легше привласнити «офіційним» шляхом, легалізувати та зміцнити свою владу; відбувалося уповільнення темпів приватизації внаслідок, з одного боку, тривалої боротьби між різними фінансово-політичними угрупованнями за контроль над найпривабливішими підприємствами і нехтування проблемами решти підприємств – з

іншого. Дійсно, масова приватизація призвела до розпорошення власності, і попередні (ще радянські) менеджери фактично володарювали в корпораціях у першій половині 1990-х рр. В той час стандарти корпоративного управління (як засіб регулювання агентських проблем і опортуністичної поведінки менеджерів) з різних причин не стали елементом програми корпоратизації та приватизації. Тип взаємодії бюрократії та приватного капіталу, що склався в Україні, визначив форми зростання приватного капіталу, а саме шляхом консолідації навколо регіональних центрів влади: так утворилися тісно пов'язані з владними (політичними) структурами промислово-фінансові групи, що дістали назву олігархічних груп, регіональних кланів [21]. Як зазначають дослідники, зволікання з процедурними аспектами приватизації, у свою чергу, стримує подальшу реструктуризацію підприємства, що приватизується, оскільки жодна зі сторін, які конкурують за встановлення контролю над ним, не зацікавлена у прийнятті об'єктивно необхідних, проте соціально непопулярних рішень — переорієнтація виробництва, звільнення працівників, скасування пільг та дотацій, виокремлення інфраструктури соціального призначення тощо [21, 22].

Також слід відзначити, що не був належним чином сформований фондовий ринок в Україні, що не дало можливості перерозподіляти власність за допомогою ринкових методів. Так, за інформацією Державної комісії по цінних паперах та фондовому ринку, на 01 січня 2004 р. загальний обсяг випуску цінних паперів становив лише 109,2 млрд. грн. (20,5 млрд. дол.), із них акцій — 98,1 млрд. грн. (18,4 млрд. дол.).

Несприятливе інституціональне середовище в Україні не тільки призвело до зазначених спотворень при приватизації державного майна, а й заважало поповненню бюджету країни. Досвід української моделі приватизації переконує в помилковості діючої в той час політики, спрямованої на зменшення державного регулювання цього процесу.

Безсистемна, інституціонально не забезпечена масова приватизація призвела до фантастичного перерозподілу суспільного капіталу на користь олігархів. Загалом майже 85% вартості державного майна було фактично приватизовано на безоплатній основі (38% — через механізми створення так званої колективної власності і 47% — за сертифікатами) [20, с.163]. В Україні приватизація «вилилась» у просте передавання нагромадженого суспільного багатства до сфери обслуговування інтересів державних чиновників або кримінально-бюрократичної корпорації [17, с.49].

Таким чином, з 1998 р. триває етап грошової приватизації, що характеризується найзапеклішими, агресивними діями щодо перерозподілу державної власності олігархічними кланами. На початок 2005 р., за даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, в Україні функціонувало 35 215 акціонерних товариств, із яких 12 045 (34,2%) — відкритого типу та 22 228 (63,1%) — закритого (табл. 1.2) [9, с.42]. Власниками іменних акцій на 01 січня 2003 р. були 16,7 млн громадян, що становить третину українського населення [19, с.4].

Справедливим, на наш погляд, є висновок, що формальна масовість участі в акціонерній власності є свідченням значної розпорошеності корпоративних прав власності та її наслідку — аморфності однієї з основних складових «пучка» прав власності — функції контролю. І це, вочевидь, найперша характерна риса структури корпоративної власності, що склалася в результаті масової сертифікатної приватизації [20].

Відповідно до висновків ряду науковців, постприватизаційна корпоративна практика виявила такі найбільш загальні форми (способи) перерозподілу власності [16, с.55]:

- скуповування (агресивне або «узгоджене») пакетів акцій на вторинному ринку;
- лобіювання конкретних угод із пакетами акцій, що перебувають у державній власності (процедури залишкової приватизації, довірче управління);
- добровільне або адміністративно-примусове «втягування» акціонованих підприємств до холдингів та промислово-фінансових груп.

Такі науковці, як Ю. Перевалов, В. Басаргін, Р. Капелюшников [16], називають ключові тенденції у формуванні структури корпоративного капіталу приватизованих підприємств, а саме:

- скорочення частки працівників підприємств та дрібних акціонерів;
- зростання частки адміністрації підприємств, перетворення керівників на власників і навпаки;
- значне збільшення частки аутсайдерів, передусім у ході продажу державних пакетів акцій (в межах етапу грошової приватизації);
- скорочення державної частки капіталу;
- повільне зростання частки іноземних інвесторів.

Так, за даними Державного комітету статистики України, на 01 січня 2004 р. до України надійшло 6,658 млрд. дол. накопичених прямих іноземних інвестицій. За цей же період до Угорщини було спрямовано понад 24 млрд. дол. США, до Чехії і Словаччини – 23,9 млрд. дол. США, до Польщі – 50 млрд. дол. США. Водночас сукупний обсяг легальних українських інвестицій на зарубіжні ринки не перевищує 165 млн. дол. США.

Відповідно до досвіду європейських країн, які використовують такі методи та інструменти післяприватизаційної підтримки, як державні замовлення; державні субсидії, дотації та субвенції; державні гарантії інвестицій та кредитування; державна фіскальна політика; захист інтересів підприємств під час міжнародного співробітництва, – вкрай важливим є регулювання приватизаційних процесів і в післяприватизаційний період, тобто підтримка державою цих підприємств є необхідним заходом.

Не можна не погодитися з висновками про те, що процеси приватизації та корпоратизації не призвели до відокремлення бізнесу від влади. Бізнес, власність практично залежать від держави, існуючої влади та окремих посадових осіб. Таким чином, має місце високий рівень корупції, перехрещення інтересів представників владних та бізнесових структур [20].

За допомогою різних корупційних схем з 1991 до 2003 рр. було приватизовано ряд життєво важливих для України підприємств [14, 20]. Наприклад, державна акціонерна холдингова компанія «Чорноморський суднобудівельний завод» (м. Миколаїв), до складу якої входили дочірні компанії ВАТ «Суднобудівельна верфь «Меридіан», «Чорноморський машинобудівний завод», «Малярно-ізоляційне підприємство «Веселка», «Чорноморський меблевий завод «Черномормебель» та інші, мала потужності, що давали змогу будувати торговельні судна будь-якого класу, а також широкий спектр бойових кораблів, зокрема ударні ракетні крейсери й авіаносці. Інший приклад – приватизація ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», державного пакета акцій ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Держинського», ВАТ «Херсонський суднобудівельний завод» (ХСЗ). ХСЗ – одне з небагатьох у суднобудівельній промисловості СРСР підприємств, що спеціалізувалося на будівництві лише судів цивільного флоту. В ході приватизації ВАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» (ДМЗ) потенційними покупцями був проведений цілий комплекс передприватизаційних маневрів, таких як: штучне формування великої кредиторської заборгованості, припинення за допомогою судових рішень приватизації, здійснення процедури банкрутства після приватизації. Причому завершення приватизації ДМЗ не лише не вирішило існуючих колізій, але швидше загострило їх. Робилися спроби вилучити державну власність за допомогою маніпуляцій між підприємствами різних форм власності (наприклад, ВАТ «Чисті метали»). Використовували такі схеми, як «розмивання» державного пакета акцій з метою автоматичного скорочення частки держави в статутному фонді підприємства, при цьому такі дії прикривалися рішеннями судової влади. Такий підхід застосовували при приватизації ВАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» (м. Кривий Ріг). Ще одним «феноменом» приватизації було внесення державних об'єктів як застави для отримання кредиту, при цьому вартісна оцінка фондів, що заставлялися, була значно нижчою за їх реальну ціну, а при неповерненні кредиту заставлені потужності переходили у власність кредиторів. За такою схемою було приватизовано «Укрнафтопродукт».

Ще одним варіантом отримання державної власності є згода покупця з пропонуваними умовами й подальше їх невиконання. Так, наприклад, діяли покупці ВАТ

«Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат» (ЗАЛК) – єдиного в Україні металургійного підприємства, що виробляє алюміній марок А6, А7, А8 і кристалічний кремній. До структури комбінату входили Дніпровський алюмінієвий завод, Глухівський кар'єр, цегельний завод «Куйбишевський», будівельно-монтажне управління тощо. Восени 1994 р. підприємство було корпоратизоване у ВАТ «Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат» із статутним фондом 155 682 280 грн., номінал акції – 0,25 грн., кількість випущених акцій – 622 729 120 шт. У 1999 р. розпочався пільговий розпродаж акцій підприємства – 6,991% акцій ЗАЛК на суму 10 882 979 грн. було продано працівникам комбінату. У 2000 р. було проведено конкурс з продажу контрольного пакета акцій ЗАЛК у розмірі 68,01% статутного фонду в два етапи. Переможцем першого етапу став консорціум «Металургія» в особі ВАТ «Красноярський алюмінієвий завод» («КРАЗ»), що запропонував 101,5 млн. грн., ЗАТ «АвтоВАЗ-Інвест» посів друге місце, запропонувавши за акції ЗАЛК 68 млн. грн. На другому етапі переможцем номінально стало ВАТ «Російський алюміній», що запропонувало вигідніші інвестиційні зобов'язання, проте Фонд державного майна України (ФДМУ) визнав переможцем ЗАТ «АвтоВАЗ-Інвест», оскільки «КРАЗ» не надав банківських гарантій і дозволу на купівлю від Антимонопольного комітету України. Між ФДМУ і ЗАТ «АвтоВАЗ-Інвест» був підписаний договір купівлі-продажу, за яким однією з умов операції є внесення інвестицій на суму в 200 млн. грн. для переобладнання й реконструкції виробництва ЗАЛКу. Пакет акцій (25%+1 акція строком на три роки) залишався в державній власності. Але вже в квітні 2002 р. новий власник – ЗАТ «АвтоВАЗ-Інвест» – спробував за рахунок додаткової емісії акцій на суму 274 540 657,5 грн. розмити блокуючий пакет акцій, що належить державі (25%+1 акція), і мобілізувати кошти для виконання інвестиційних зобов'язань. ФДМУ заборонив додаткову емісію, мотивуючи необхідністю мобілізації інвестицій покупцем без зміни структури статутного фонду підприємства. Через 2,5 роки з'ясувалося, що ЗАТ «АвтоВАЗ-Інвест» не виконав інвестиційних зобов'язань на суму 200 млн. грн., які свого часу стали вирішальним аргументом на його користь при визначенні власника підприємства на конкурсі [20]. І таких прикладів недосконалої приватизації дуже багато.

Недосконалість приватизаційних процесів спричинила виникнення різних помилок та проблем, які неможливо було обійти, особливо це стосувалося підприємств промисловості [3]. Одним з визначальних компонентів цих проблем є інституціональні невідповідності в системі державного управління промисловістю. Основні функції, що пов'язані з реалізацією цілісного інноваційно-інвестиційного циклу, а саме «наука – технологія – виробництво», розмежовані. Система характеризувалася застарілою лінійною функціонально-матричною схемою, яка не мала досить розвинутих функцій, зворотних зв'язків, необхідного інформаційного забезпечення. Для неї є властивим значний вплив менталітету керівних органів, що сформувався в умовах централізованої системи господарювання. Це не повною мірою відповідало вимогам роботи в умовах ринку.

Крім економічних чинників, які стримували освоєння нових конкурентоспроможних моделей продукції, існували й технологічні, які зумовили домінування жорстких виробничих схем, що не давало змоги адекватно реагувати на потреби споживачів [3, 4]. Також нагальною проблемою було формування цілісної системи нормативно-правових актів стосовно захисту, підтримки й розвитку промисловості. Слід зазначити, що виробнича сфера працювала на нормативно-правових засадах, які були якісно значно гіршими від тих, що діяли в розвинутих країнах. У ряді випадків продукція, яку виробляли підприємства України із зарубіжних комплектуючих при мінімальній заробітній платі виходила на 10-25% дорожчою, ніж імпортована. Ринкові механізми, які базувалися на існуючому нормативно-правовому полі, і кризовий стан значної частки підприємств унеможлилювали швидкий розвиток промисловості на принципах самоорганізації. Насамперед, досі не завершено організацію існуючого значного промислового потенціалу в самодостатній, спроможній до розширеного відтворення комплекс, не проведено повною мірою його інтеграцію до

світового виробництва. Водночас відокремлені підприємства не здатні вирішувати завдання, які спроможний вирішувати цілісний комплекс.

Для промисловості основна проблема полягає у взаємодії з іншими секторами економіки [4]. Так, нагальною є невідповідність потужностей і властивостей інвестиційно-кредитної системи вимогам до неї, що не дає змоги мати необхідні обігові кошти та інвестиції для технічного переозброєння й розвитку підприємств. Також існує невідповідність платоспроможності споживачів промислової продукції з тими самими можливостями. Проблема збуту є найбільш гострою.

Не відповідали потребам промислового комплексу й існуючі інституціональні структури суміжних секторів [4, 5]. Мала місце невідповідність між потребами комплексу й існуючою кількістю венчурних фірм, лізингових компаній, промислово-фінансових груп, науково-технічних центрів та інших, що відіграють дуже важливу роль при взаємодії промисловості із суміжними секторами економіки. Надмірно високі порівняно зі світовими фіскальні дії суміжних галузей, переплати енергетичним галузям за їхні недосконалі технології та інші чинники призвели до збільшення собівартості продукції.

Незбалансованість динамічних властивостей існуючих сфер діяльності економіки і промисловості спричиняє ускладнення їх взаємодії. Це є актуальним стосовно підготовки кадрів, системи стандартизації, сертифікації, захисту інтелектуальної власності тощо. Є і зворотна проблема: властивості промисловості не відповідають потребам суміжних галузей. Це впливає з низької якості великої кількості продукції, її недостатніх техніко-функціональних та економічних властивостей для виконання поставлених завдань і задоволення потреб споживачів.

Таким чином, вказані проблеми потребують подальших інституціональних, структурних, правових, цінових та інших реформ, перебудов і реструктуризації сформованих у процесі приватизації та корпоратизації підприємств, корпоративних структур. Зовнішніми чинниками, які можуть вплинути на розвиток промислових підприємств у довгостроковій перспективі, є: інституціональна невідповідність об'єктів промисловості та недостатня конкурентоспроможність товарів, висока енергоємність (до 6 разів порівняно із середнім рівнем розвинених країн) та матеріаломісткість (у 2-5 разів). Висока собівартість і недосконале нормативно-законодавче поле є головними причинами нагальних проблем взаємодії промислового комплексу із світовим ринком.

Зовнішнє середовище для промисловості є, з одного боку, несприятливим, оскільки сусідами України є держави з власною високорозвиненою промисловістю, з іншого — сприятливе, тому що Україна має традиційно стійкий зовнішній ринок, який при відповідних зусиллях може бути відновлений і розширений. Останнє стосується ринків країн СНД, Близького Сходу, африканських і латиноамериканських країн [4, 5].

Інституціональні невідповідності зумовлюють низьку концентрацію промислово-фінансового та комерційного натиску на зовнішніх ринках. Ця невідповідність посилюється недостатньою захищеністю власного виробника, малою гнучкістю та низькою ефективністю виробничої бази, відсутністю сприятливих умов для зовнішніх інвесторів.

Виходячи з попереднього аналізу внутрішніх та зовнішніх чинників, складовими системної модернізації сформованих корпоративних структур промислового комплексу України в перспективі мають стати [12, 4, 5]:

- активізація та підтримка з боку держави інноваційної спрямованості структурних перетворень за рахунок стимулювання розвитку наукоємних і високотехнологічних галузей, особливо машинобудівної та електронної, підвищення на цій основі конкурентоспроможності товарів на внутрішньому й зовнішньому ринках;

- подолання ресурсовитратного характеру виробництва на основі впровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій у чорній і кольоровій металургії, стимулювання випуску продукції з високим рівнем доданої вартості, розвитку низьковитратних виробництв, електротехнічної та машинобудівної галузей;

- формування ефективного внутрішнього ринку, у тому числі ринку високих технологій. Промисловість таких галузей, як металургія та машинобудування, залишається орієнтованою на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту, що робить їх залежними від світової економічної кон'юнктури і практично виключає можливість стійкого зростання;

- участь підприємств м. Запоріжжя й області в масштабних міжнародних проектах, спрямованих на розвиток трансферів високих технологій та продаж ліцензій, насамперед, у машинобудівній та електронній галузях; створенні спільних підприємств з виробництва машинобудівної й електронної продукції, що належать до п'ятого і шостого технологічних укладів, та транснаціональних корпорацій, а також участь вітчизняних фахівців у роботі міжнародних організацій з питань розвитку промисловості;

- прискорення адаптації промисловості до умов конкуренції на світових ринках за рахунок вступу України у 2007 р. до СОТ та можливого вступу до ЄС.

Аналіз корпоративних процесів за останні роки свідчить про загальну позитивну динаміку розвитку корпоративних структур в Україні (табл. 2). Це пов'язано з перерозподілом власності та реалізацією інтересів щодо концентрації власності олігархічно-монопольними кланами України. І цей процес набирає обертів. Так, за період 2005–2009 рр. кількість суб'єктів корпоративної форми організації зросла майже в два рази, але при цьому їхня частка в ЄДРПОУ збільшилася менше ніж на 1%.

Таблиця 2

Розвиток корпоративних об'єднань різних форм в Україні, 2005-2009 рр. (од.)

Види корпоративних структур	Роки				
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Акціонерне товариство	34571	33976	33084	31993	31100
у тому числі: відкриті	11730	11345	10895	10406	10058
закриті	22167	21948	21503	21098	20502
Товариства з обмеженою відповідальністю	302942	325925	351750	381205	404525
Товариства з додатковою відповідальністю	694	700	696	730	761
Повне товариство	1988	1997	1985	1948	1939
Командитне товариство	694	690	673	654	642
Асоціація	2679	2751	2849	2953	3057
Корпорація	798	824	842	849	862
Консорціум	77	80	84	84	89
Концерн	397	406	403	400	396

Актуальним питанням, яке потребує вирішення, є звернення до соціальної відповідальності бізнесу в Україні [13, 6]. Це не тільки і не стільки відповідь на виклики глобалізації та реакція на загальносвітові тенденції, скільки соціально-економічна неминучість, яку зумовили результати невдалих процесів приватизації та корпоратизації. Тому становлення соціальної відповідальності підприємництва відбувається під дією чинників, що, з одного боку, сприяють формуванню соціально відповідальної поведінки, а з іншого – стримують її. На жаль, їх співвідношення не на користь сприятливих чинників, до яких сьогодні належать:

– наявність великих корпоративних структур, які володіють відповідними ресурсами й потенціалом конкурентоспроможності, що необхідні для здійснення соціальних інвестицій; посилення ролі великих підприємств у розвитку регіонів;

– участь національної економіки в глобалізаційних процесах, під дією яких відбувається інституціоналізація соціальної відповідальності підприємництва за міжнародними зразками.

Більш значний вплив на генезу соціальної відповідальності спостерігається з боку чинників, які стримують цей процес у країні в цілому та регіонах зокрема. Насамперед, це збитковість державної соціальної політики й нестача соціальних інвестицій.

Похибки та недоліки в процесах корпоратизації створили значні перешкоди на шляху становлення соціально відповідального підприємництва в Україні та продовжують спричинювати неформальні тіньові економічні відносини. Держава недоотримує коштів до бюджету, працівники страждають від порушення трудового законодавства, що виявляється, насамперед, у несправедливій та несвоєчасній заробітній платі. У контексті соціальної відповідальності бізнесу найголовніші сьогодні проблеми: своєчасна і повна сплата податків та справедлива оплата праці.

Ще одним стримувальним чинником становлення соціальної відповідальності підприємництва в Україні виступає нерозвиненість соціального партнерства.

Отже, соціальна відповідальність бізнесу, особливо корпорацій як соціальних інституцій, є прийнятною й бажаною для України. Без підтримки, допомоги й сприяння держави в цьому процесі не обійтися. Це пояснюється тим, що ряд функцій держави тісно переплітається з інтересами бізнесу, зокрема, інституціональні реформи, захист конкуренції, створення ринкових організаційних структур і механізмів управління тощо. Збіг інтересів бізнесу й держави у процесі реалізації цих функцій вимагає наявності відповідного механізму взаємодії, який давав би змогу узгоджувати їхні стратегічні цілі, трансформувати потенційну зацікавленість сторін у дієві технології співробітництва. Характер реформ, що відбуваються сьогодні в Україні, об'єктивно визначають необхідність розробки й упровадження саме такого механізму взаємодії. Вихідною передумовою узгодження цілей функціонування держави та бізнесу має стати державна політика, спрямована на підвищення ролі бізнесу, особливо корпорацій, в соціальному й економічному житті суспільства, розвиток дієвого соціального партнерства. Далі держава повинна сприяти зміні позиції представників бізнесу стосовно соціальної діяльності, яка має стати необхідним елементом ефективного ведення бізнесу. І, зрештою, саме держава повинна сприяти формуванню громадського інтересу до проблем соціальної відповідальності й розумінню її основних принципів як місцевими громадами, так і власниками та менеджерами корпорацій.

Незважаючи на значні перекося, які мали місце при проходженні процесу приватизації та корпоратизації в Україні, можна стверджувати, що корпоративна форма власності – це феномен, який виник і розвивається як відповідь на особливі потреби бізнесу [20]. Слід зазначити, що сьогодні корпоративна власність набуває значення одного із стратегічних чинників економічного розвитку не тільки в постіндустріальних країнах, а й в Україні.

Сформовані корпоративні структури потребували оновлення, кардинальних змін, реструктуризації, тому що отримали у спадщину виробничі й організаційні структури, стиль і методи керівництва, а також непрофесійний менеджмент, що були сформовані в умовах адміністративно-командної системи господарювання й тепер потребують подальшого розвитку. Необхідність реструктуризації була продиктована принциповою необхідністю, зокрема [20]:

– акціоновані й приватизовані підприємства потребують радикальної перебудови всіх організаційних структур (інституціональної, господарської, соціальної), впровадження принципово нових систем, форм і методів управління, технологій виробництва, мотивації праці, корпоративної культури;

– радикальна організаційна перебудова є нагальною проблемою переважної більшості корпоративних підприємств;

— підприємствам доводиться реструктуризуватися за умов незавершеності інституціональних і структурних реформ, відсутності чіткої специфікації й захисту прав власності, спотвореності ринкових індикаторів ефективності економічної діяльності.

Ступінь адаптації корпоративних структур до ринку безпосередньо визначається такими основними змінними їхнього внутрішнього середовища: цілями, структурою, завданнями, технологією та людьми [15, с. 89-108].

Не викликають сумнівів висновки стосовно того, що підвищення стійкості й ефективності корпоративних структур є можливим за рахунок реструктуризації, що є основним способом внутрішньої перебудови структури та її адаптованості до ринкового середовища. Слід наголосити, що цим адаптаційним перетворенням підлягають усі суб'єкти господарювання, незалежно від форми власності, правового статусу, профілю діяльності. Реструктуризація — це постійний адаптаційний процес, який полягає у зміні існуючої організаційної структури суб'єкта господарювання відповідно до мінливого зовнішнього середовища.

Так, слід зазначити, що процеси реструктуризації (злиття, поглинання) постійно тривають. Це продиктовано мінливістю зовнішнього середовища й необхідністю зміцнювати позиції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Ці зміни допомагають диверсифікувати виробничу базу та зміцнювати позиції на ринках експорту, оскільки компанії перетворюються з простих експортерів стандартизованої продукції на учасників місцевих ринків, здатних конкурувати в сегменті продукції з високою часткою доданої вартості й відповідними умовами обслуговування. Проте придбання активів можуть знизити фінансові показники, оскільки зазвичай фінансуються за рахунок боргу. Крім того, на цьому етапі вони не повною мірою знижують ризик роботи в Росії, де компанії генерують основний продукт.

Обов'язковою умовою ефективного розв'язання проблем корпоративного соціально-економічного розвитку є остаточне формування та подальше вдосконалення національної системи корпоративного управління, в якій мають бути належно презентовані права та інтереси всіх учасників корпоративних відносин відповідно до їхнього внеску в діяльність акціонерних товариств. Саме тому створення механізмів корпоративного управління є одним із завдань сучасної економічної політики.

З метою аналізу стану та подальшого визначення напрямів розвитку досліджуваних підприємств, що належать до металургійної та машинобудівної галузей Запорізького регіону, нами проведемо аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, які можуть вплинути на розвиток їх сукупного економічного потенціалу та якість управління в довгостроковій перспективі. Виходячи з проведеного SWOT-аналізу, головна внутрішня проблема розвитку промисловості полягає в її інституціональній відповідності сучасним вимогам та гострому дефіциті фінансових ресурсів на тлі кризи кредитно-фінансової системи, економічної кризи в країні, а також відсутності дієвої системи підтримки з боку держави індустріальних регіонів. Зовнішніми факторами, які можуть вплинути на розвиток промисловості в довгостроковій перспективі, є: інституціональна невідповідність об'єктів промисловості та низька конкурентоспроможність товарів, висока енергомісткість (до 6 разів відносно середнього рівня розвинених країн) та матеріаломісткість (у 2-5 разів). Висока собівартість продукції, недосконалість нормативно-законодавчого поля є головними проблемами взаємодії промислового комплексу зі світовим ринком. Зовнішнє середовище промисловості є складним та неоднозначним, і без державного регулювання та реальної програми підтримки гірничо-металургійного комплексу кризові явища будуть поглиблюватись. Інституційні невідповідності будуть і в подальшому зумовлювати низьку концентрацію промислово-фінансового та комерційного тиску на зовнішній ринок. Ця відповідність буде посилюватися через зниження захищеності власного виробника, втрату гнучкості та зниження ефективності виробничої бази, що триває, відсутність сприятливих економічних та політичних умов для зовнішніх інвесторів.

Таким чином, стратегічним орієнтиром, на нашу думку, має бути стратегія прориву за рахунок інноваційних перетворень та створення інноваційної системи економіки України

[12, 5]. Також слід зазначити, що керівництво корпоративних структур як соціальних інституцій не повинні забувати про це та на чільне місце ставити суспільно-громадські цілі.

Висновки. Теоретичне осмислення проблеми корпоратизації з урахуванням українського досвіду дає можливість дійти висновку: об'єднання (акціонування) дрібних розпорощених капіталів в умовах ринкового розвитку створює об'єктивні підстави для посилення потенційних можливостей підприємств. Під корпоративними структурами в умовах перехідної економіки на зразок української можна розуміти промислово-фінансові групи, корпорації, концерни, консорціуми та інші суб'єкти господарювання, які в законодавчій базі визначаються як господарські об'єднання (ст. 120 Господарського кодексу). Разом з тим, на наш погляд, підвищення стійкості корпоративних структур, є можливим за рахунок реструктуризації, що є тим основним засобом внутрішньої перебудови структури та її адаптованості до мінливого ринкового середовища. Слід наголосити, що цим адаптаційним перетворенням підлягають усі суб'єкти господарювання, незалежно від форми власності, правового статусу, видів діяльності. Не можна погодитися з твердженням, що це можливо за рахунок реструктуризації як постійного адаптаційного процесу, який полягає в зміні існуючої організаційної структури корпоративної структури. Слід зазначити, що постійні інтеграційні процеси сприяють не тільки створенню внутрішньокорпоративних відокремлених самостійних підприємницьких організаційних структур у корпорації (дочірніх підприємства у складі холдингу), але й формування інтегрованої корпорації за рахунок об'єднання з іншими суб'єктами господарювання (створення концернів, фінансово-промислових груп, асоціацій тощо). Таким чином, процеси подальшої інтеграції корпоративних структур будуть мати продовження відповідно до викликів турбулентного зовнішнього середовища та постійної необхідності до адаптування.

Використана література:

1. Астапова Г. В. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління авіапідприємством на основі права трудової власності : монографія / Г. В. Астапова. – К. : НАУ, 2006. – 244 с.
2. Головкова Л. С. Особливості формування та розвитку корпоративних структур в економіці України / Л. С. Головкова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009.- № 7, с.60-68.
3. Головкова Л. С. Проблемы формирования корпоративных структур в Украине / Л. С. Головкова // Материалы XIV Социологических и V Афанасьевских чтений. – М.: РГСУ «Союз» - 2007. – Вып. V. – С.47-49.
4. Головкова Л. С. Діагностика індустріального потенціалу Запорізького регіону та напрямки розвитку / Л. С. Головкова // Інвестиції: практика та досвід : науковий журнал. – К., 2008. – № 24. – С. 24–28.
5. Головкова Л. С. Стан та напрями підвищення інноваційної діяльності підприємств Запорізького регіону / Л. С. Головкова // Національна перлина Запоріжжя : матеріали 1-го Міжнародного конгресу. – Запоріжжя : ЗДУ, 2004. – С. 144–147.
6. Головкова Л. С. Оцінка машинобудівного потенціалу Запорізького і Дніпропетровського регіонів / Л. С. Головкова // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах: зб. наук. праць – Запоріжжя: ЗНТУ, 2008. - Т.2. – с. 11-14.
7. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / за ред. І. Бураковського. – К. : К.І.С., 2002. – 120 с.
8. Информация о ходе приватизации государственного имущества в Украине за 2003 г. // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2004.– № 3. – С. 12–13.
9. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств // Урядовий кур'єр. – 2002. – 16 березня.
10. Ларцев В. С. Українська приватизація у спогадах і роздумах / В. С. Ларцев, Г. М. Ключников. – К. : Поліграф-Інформ, 2001. – 479 с.
11. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
12. Концепція роздержавлення і приватизації майна державних підприємств, землі, житлового фонду / Відомості Верховної Ради України. – 1991. – С. 210–239. Ледомська С. Підсумки сертифікатної приватизації в Україні (1995–2000 рр.) / С. Ледомська, В. Ларцев // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 14–22.
13. Кудряшов В. П. Современная акционерная капиталистическая собственность: сущность, эволюция, противоречия / В. П. Кудряшов. – К. ; Одесса : Лыбидь, 1991. – 200 с.
14. Марко И. Сколько стоит Украина? Или почему украинские предприятия продают за бесценок? / И. Марко // Фондовый рынок. – 2003. – № 45. – С. 20–25.
15. Мескон М. Х. Основы менеджмент : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 704 с.

16. Перевалов Ю. Формирование структуры собственности на приватизированных предприятиях / Ю. Перевалов, В. Басаргін, Р. Капелюшников // Вопросы экономики. — 1999. — № 5. — С. 75–90.
17. Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України : статистичний бюлетень станом на 01.01.04 р. — К.: Держкомстат України, 2004. — 51 с.
18. Приватизація в новому тисячолітті: досягнення, прорахунки та найближчі перспективи // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 2002. — С. 6-60.
19. Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России / А. Радыгин // Вопросы экономики. — 1999. — № 6. — С. 54–74.
20. Сірко А. В. Становлення і розвиток корпоративного сектору в перехідній економіці : дис. робота на зд. д. е. н. : спец. 08.00.01, КНУ. — К., 2005.
21. Сірко А. В. Роль корпоративного сектора в сучасній трансформації економіки / А. В. Сірко, Н. М. Найдич // Економіка і підприємництво: стан та перспективи : збірн. наук. праць. — К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2002. — С. 166–173.
22. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / [под ред. А. М. Румянцева]. — М. : Советская энциклопедия, 1975. — Т. 1. — С. 45–47 ; Т. 2. — С. 269.
23. Чаусовский А. Формальное и неформальное в экономике : монография / А. Чаусовский. — Донецк, 2001. — 206 с.