УДК 399.9

Ю. В. Ліневич,
аспірант кафедри Міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ТНК У ФОРМУВАННІ Й РОЗВИТКУ ДИНАМІЧНИХ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ

Узагальнено теоретичні підходи до дослідження процесу формування динамічних порівняльних переваг приймаючої країни. Розкрито поняття "статичні та динамічні порівняльні переваги країни". Обґрунтовано роль ТНК у еволюції динамічних порівняльних переваг приймаючої країни.

Theoretical approaches to the analysis of the process of the host country dynamic comparative advantages development is generalized. The concept of the host country static and dynamic comparative advantages is determined. The role of MNC(s) in the evolution of the host country dynamic comparative advantage is expounded.

Однією з особливостей розвитку світової економіки на зламі тисячоліть стала ключова роль транснаціональних корпорацій в міжнародних економічних зв'язках. Сучасний етап міжнародного поділу праці пов'язаний не стільки з обмінними операціями, скільки з змінами у виробництві. А саме, шляхом прямих іноземних інвестицій йде формування інтегрованого виробничого комплексу, що включає економіки різник країн світу. Об'єктивні процеси розвитку міжнародного поділу праці й загострення глобальної конкуренції сприяли посиленню наукового інтересу до дослідження порівняльних переваг країн світу, що формуються під впливом діяльності ТНК.

Проблемам формування порівняльних переваг країни присвячені праці А. Сміта, Д. Рікардо, Б. Оліна, П. Самуельсона, Є. Хекшера. Окремі аспекти діяльності ТНК та її впливу на приймаючу країну досліджені такими економістами, як Р. Вернон, Ф. Махлуп, П. Кругман, Б. Баллас та ін. До переліку вчених, що найбільш грунтовно вивчали проблеми, що змушують компанію здійснювати прямі іноземні інвестиції у створення іноземних філій, відносяться М. Портер, Дж. Даннінг, Р. Кейвз, Ч. Кіндлбергер, С. Хаймер та ін.

Динамічні порівняльні переваги виникають як результат зрушень конкурентоспроможності країни внаслідок змін у таких економічних категоріях, як світові ціни на товари, витрати на фактори виробництва (праця, капітал, земля), й розвиток технологій.

Теорія порівняльних переваг є однією з найстарших й найфундаментальніших теорій в світовій економічній науці. Закон порівняльних переваг вважається "одним з найбільших досягнень економічної теорії"[1]. Аналіз порівняльних переваг має значимість по відношенню до країни, регіону або окремого продукту. Емпірична значимість теорії змінюється з плином часу. В світлі посилення процесів глобалізації, теорія порівняльних переваг має бути переосмислена з урахуванням динамічних змін глобальної економіки, зв'язку між національними порівняльними перевагами та конкурентними перевагами фірми, нерівномірного рівня розвитку різних країн.

Аналіз порівняльних переваг Рікардо та Хекшера-Оліна базується на "природних перевагах" в умовах торгівлі на даний момент часу. Проте, порівняльна перевага країни може бути "набутою". Вона не є статичною й доступною для усіх. Натомість вона є динамічною — такою, що виникає або змінюється з часом.

Адам Сміт в своїй роботі "Дослідження про природу та причини багатства націй" згадував про "природні переваги" (природно властиві країні переваги, статичні) та "набуті переваги" (штучно створені, динамічні порівняльні переваги): "Не має великого значення, буде перевага, яку одна країна має над іншою, природною чи набутою. Доки ця країна має такі переваги, а інша хоче їх мати, для останньої є більш вигідним купити їх, ніж створити"[2]. Проте сьогодні більшої значимості набувають саме набуті (створені) динамічні порівняльні переваги.

Природні переваги Рікардо базуються на історичних відмінностях у продуктивності праці, натомість теорія Хекшера-Оліна базується на відносній забезпеченості факторами виробництва. Порівняльна перевага може виникнути з еволюцією життєвого циклу продукту, змінами у забезпеченості факторами виробництва, диференціацією продукції, досягненням економії на масштабах.

Новий стан, у який увійшла світова економіка в період після Другої світової війни у зв'язку з науково-технічною революцією (яка вже в 1970-ті роки стала дедалі чіткіше проявлятися як науково-виробнича революція), зумовив необхідність пошуку нових пояснень механізмів міжнародної торгівлі й джерел формування порівняльних переваг. Серед них — концепція "життєвого циклу товару", яка виходить із технологічного лідерства певних країн, що є основою міжнародного поділу праці в наукоємних, високотехнологічних сферах.

Країни мають динамічні порівняльні переваги у галузях, в яких їх компанії є лідерами по технологіям, що дозволяють створювати нові продукти або покращувати вже існуючі. Інновації, що базуються на нових технологіях, надають країні тимчасове монопольне положення й полегшують доступ до іноземних ринків. Країна, що перша прийшла на ринок, може утримувати свої монопольні позиції впродовж імітаційного лагу в інших країнах. З часом, коли технологічний розрив звужується, подоланий імітаційний лаг, й інші країни можуть отримати таку ж порівняльну перевагу.

Такий тип життєвого циклу продукту характерний для процесу трансформації застарілого продукту з розвинених країн у новий продукт на ринку меншрозвинених країн. Показник порівняльних витрат може настільки змінитись з часом, що країна, яка імпортувала продукт, починає заміщувати місцевою продукцією імпорт і, як наслідок, набуває порівняльних переваг у виробництві зрілого продукту з низькою собівартістю [5; 6][2].

Закордонні виробники можуть експортувати застарілі продукти до третіх країн й до першої країни, яка вже втратила свою порівняльну перевагу стосовно цього продукту. Таким чином, глобальний життєвий цикл продукту може охоплювати декілька країн одночасно. Наприклад, виробництво й експорт телевізорів з США були заміщені імпортом з Японії й потім з Південної Кореї, Тайваню. У 1995 році корейська фірма отримала контроль над компанією Zenith — останнім американським виробником.

Зі скороченням технологічного розриву й імітаційного лагу, зменшується й продуктовий розрив. Технологічні зміни спричиняють зрушення у міжнародному поділі праці. Зміни у порівняльних витратах будуть ще більш швидкими у майбутньому із прискоренням технологічного прогресу, скороченням імітаційного лагу та життєвого циклу продукту.

Країна, що спочатку була достатньо забезпечена працею, може з часом відчувати нестачу цього фактора; країна з низьким рівнем забезпеченості капіталом може згодом мати капітал в надлишку. Південна Корея й Тайвань, наприклад, відчуває гостру нестачу дешевої робочої сили. Натомість активно проходить процес швидкого накопичення капіталу, більша частина експорту є капіталонасиченою.

У більшості розвинених країн випускається капіталонасичена та високотехнологічна продукція. З часом підвищується кваліфікація працівників, йде активний розвиток НДДКР, технологій. Покращується якість факторів виробництва й виникають нові порівняльні переваги. За Портером; "країни досягають успіху в тих

[1] Machlup. History of Thought on Economic Integration. — New York: Columbia University Press, 1977.

[2] Smith A. Wealth of Nations. — London: W. Strahan & T. Cadell. — reprinted Chicago: University of Chicago Press, 1976.

Рис. 1. Рівні еволюції порівняльних переваг країни

галузях, в яких вони спроможні створювати нові або якісно покращувати старі фактори виробництва"[4].

Для експорту розвинених країн характерним є поєднання висококваліфікованої робочої сили, високого рівня НДДКР, технологічних змін, інновацій, економії на масштабах. У процесі розвитку країна проходить сходами порівняльних переваг: експорт продукції, що базується на природних порівняльних перевагах (цукор або рис, наприклад) — товари, що виробляються дешевою робочою силою (текстиль) — капіталонасичені товари (автомобілебудування) — експорт високотехнологічних товарів (комп'ютерне обладнання та супутні товари) (див. рис. 1).

Базові (успадковані) фактори виробництва відображають природні або історичні порівняльні переваги, що виникають внаслідок різної забезпеченості факторами виробництва або ж різниці у продуктивності праці, й призводять до скорочення витрат для виробництва певної продукції. Проте, базові фактори виробництва переважають лише на перших етапах. З подальшим розвитком інвестиції у людський ресурс та капітал дозволяють країні отримати порівняльні переваги у виробництві диференційованої високотехнологічної продукції[5].

Конкурентні переваги ТНК прямо залежать від країни, в якій компанія веде свою діяльність. Якщо транснаціональна корпорація розміщує свої філії у різних країнах, враховуючи їх порівняльні переваги, вона водночас отримує конкурентні переваги.

Класичними причинами винесення діяльності до певної країни є низькі витрати на фактори виробництва, проте ТНК може отримати конкурентні переваги на території інших країн за рахунок НДДКР, доступу до висококваліфікованого спеціалізованого персоналу, кооперації з місцевими виробниками, доступу до місцевого ринку збуту [2].

Якісно новою теорія порівняльних переваг представлена в працях американського економіста М. Портера. Ідея його концепції полягає в тому, що найважливіші джерела національних переваг необхідно "активно вишукувати й розвивати", тобто, не лише експлуатувати існуючі фактори, а самостійно створювати конкурентне середовище [4].

Як зазначав Портер, "однією з найбільших переваг ТНК є те, що вона може на території інших країн вести діяльність, яка є невигідною в країні базування. Таким чином, виробництво складових може бути зосереджене у Тайвані, програмне забезпечення написане у Індії, провідні НДДКР виконані у Силіконовій Долині" [8]. Розбиваючи процес виробництва на окремі види діяльності, розміщені в різних країнах відносно їх забезпеченості факторами виробництва, ТНК формують свої конкурентні переваги у відповідності з порівняльними перевагами приймаючих країн [7]. Сьогодні в лабораторіях та наукових центрах ТНК здійснюються провідні наукові дослідження та розробки. При цьому саме приймаюча країна відіграє провідну роль в науково-технологічній стратегії ТНК [3].

ТНК виступає рушійною силою інтеграції світової економіки: інвестиції закордон, передача технологій, економія на масштабах НДДКР, маркетинг. Своїми операціями ТНК долає національні бар'єри, обмеження на переміщення факторів виробництва [1]. В силу цього транснаціональна компанія може виступати дієвим механізмом розвитку й посилення динамічних порівняльних переваг приймаючої країни. Сукупність факторів виробництва на певний момент часу є менш важливою, ніж той час, за який вони можуть бути створені, якісно покращені й пристосовані до певної галузі промисловості. Щоб зберегти свої конкурентні переваги або вивести їх на вищий рівень, ТНК має інвестувати та продукувати нововведення. Портер відзначав, що сталість переваг вимагає інновацій, покращення продукції, ефективних зрушень у виробничих процесах, маркетингових стратегіях — щоб розширювати та розвивати джерела формування порівняльних переваг.

Для утримання конкурентних переваг компанії менеджмент повинен неухильно відстежувати зміни порівняльних переваг приймаючої країни й бути готовим відповісти на ці зміни [8]. В країні порівняльні переваги у виробництві різних видів продукції можуть укріплюватись або звужуватись, зважаючи на зміни у забезпеченості факторами виробництва, якість і ціну на фактори виробництва, зростання або зменшення технологічного розриву, динаміки інновацій й ін. У відповідь змінюються конкурентні переваги фірми, необхідні нові стратегічні рішення для підтримання загальної ефективності компанії.

Підсумувавши вищезазначене, можна зробити висновки, що міжнародну спеціалізацію країни в галузях виробництва сировини, продовольства, легкої промисловості т. ін. із сильною залежністю від природних та кліматичних умов, в некапіталомістких та ненаукоємних галузях можна насамперед пов'язувати з наявністю природно властивих країні порівняльних переваг (статичних порівняльних переваг). Чим більш капіталомісткою є галузь, чим більш її розвиток залежить від екстенсивного використання обмежених факторів виробництва (наприклад, кваліфікованої робочої сили), тим більше уваги слід приділяти ступеню наділеності країни цими факторами.

І дещо інший підхід має домінувати у сферах наукоємних, з високими темпами технічного прогресу, інноваційної діяльності. В останньому випадку вирішальне значення може належати зовсім не природним передумовам та ресурсам, не наявному рівню суспільної продуктивності праці, навіть не достатній наділеності капіталом та кваліфікованими робітниками, а адекватній економічній політиці уряду країни, спрямованій на забезпечення технологічного лідерства. Саме поява значного за масштабами сектора економіки, де основну роль відіграють технологічні фактори, що динамічно створюються, виправдовує формування так званої стратегічної торговельної політики та необхідність перегляду у зв'язку з цим концепцій міжнародної торгівлі та міжнародного виробництва, які раніше застосовувались.

Якщо перевести цю обставину на мову теорії Хекшера-Оліна, то можна було б до її конструкції додати ще один фактор — наявність сформованого державою середовища, що стимулює інновації. А мовою теорії порівняльних переваг Д. Рікардо треба в такому разі говорити про такі, що штучно формуються, або динамічні порівняльні переваги.

Література:

1. Носова С.В. Макроэкономические подходы к исследованию иностранных инвестиций в институциональной среде // Научные труды ДонНТУ. Серия — экономическая. — 2006 — Вып. 103—2. — С. 91—100.

2. Рудь Н.Ю. Концептуально-теоретические подходы к анализу прямых иностранных инвестиций в свете проблемы экономического роста // МИТС-Наука. — 2006. — № 5.

3. Самофалов В. "Глобальный вызов транснациональных корпораций // Зеркало Недели/Деньги. — 2003 г. — № 31(456).

4. Супян Н. Транснациональные корпорации в начале XXI в.: экономическая мощь и социальная ответственность (опыт Германии) // Человек и Труд. — 2008. — № 5.

5. Kojima K. A macro economic approach to foreign direct investment. Hitotsubashi Journal of Economics. — 1973 (June). — 14,1; International trade and foreign investment: substitutes and compliments // Hitotsubashi Journal of Economics. — 1975 (June) 16,1. — P. 1—12; Japanese Direct Investment Abroad. — Tokyo, Social Science Research Institute, 1990.

6. Kojima K. and Ozawa T. Toward a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage // Hitobashi Journal of Economics. 25, 1985. — 2 (December). —P. 135—145.

7. Ozava T. Foreign Direct Investments and Economic Development // transnational Corporations. — 1992. — № 1. — P. 27—54.

8. Porter M., Competition in Global Industries. — Boston: Harvard Business School Press, 1986.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2009 р.

[3] Японські економісти називають таке явище "catching-up product cicle". Kojima Kiyoshi, Japan and a New World Economic Order. — London: Croom Helm, 1977.

[4] Porter M., The competitive Advantage of Nations. — New York: Free Press, 1990.

[5] Krugman P.R. (ed.). Strategic Trade Policy and the new International economics. — Cambridge, MA: MIT Press, 1986.

УДК 330.147

І. В. Андрущенко,
аспірант, Національний університет державної податкової служби України

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ: РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП

Проаналізовано історію становлення і розвитку фінансово-промислових груп в національній економіці, розкрито основні етапи їх формування, досліджено вплив приватизаційних процесів на зародження великого капіталу в Україні.

The article is devoted to the analysis of the history of becoming and development of financial industrial groups within a national economy, as well as disclosure of the basic stages of their forming and influence of privatization processes on the origin of a large capital in Ukraine.

Ключові слова: фінансово-промислові групи, великий капітал, роздержавлення, приватизаційні процеси, переділ власності, реприватизація, олігархічні структури.

ВСТУП

Національна та іноземна спільнота часто асоціює сучасну економіку України з великим капіталом, яким володіють потужні фінансово-промислові групи, що представляють інтереси вітчизняних олігархічних структур. Це є закономірним, оскільки саме фінансово-промислові групи забезпечують левову частку національного промислового виробництва, є основними платниками податків, експортерами. Фінансово-промислові групи мають історію, дослідження якої є особливо актуальним у контексті політики реприватизації, що останнім часом активно декларувалася в Україні. Дослідження становлення великого капіталу є необхідним для визначення підходів до державного регулювання економіки в частині побудови ефективної політики щодо великого приватного капіталу.

Приватизаційні процеси, які зародили появу фінансово-промислових груп, досить активно обговорюються в науковій літературі. Дослідження механізмів приватизації здійснюють такі вітчизняні науковці, як М. Чечетов, І. Жадан, Т. Косова, С. Повний, Ю. Архангельський, О. Радзієвський, В. Будкін, М. Іванов та інші. Зазначені фахівці досліджують процес приватизації та його результати. В нашій статті аналізується окремий аспект трансформації власності — вплив приватизаційних процесів на формування великого капіталу.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою статті є аналіз історії формування фінансово-промислових груп в економіці України, дослідження основних передумов виникнення великого капіталу, виокремлення основних змістовних етапів його формування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Концентрація капіталу в економіці України має свою історію, яка асоціюється переважно з приватизаційними процесами, що зародили ринкову економіку і створили потужні фінансово-промислові групи, які в наш час є базовими суб'єктами національного господарства. Історію концентрації капіталу в економіці доцільно поділити на кілька етапів, кожен з яких має особливе значення у формуванні фінансово-промислових груп.

Перший етап — підготовчий (кінець 80-х — середина 90-х років). На цьому етапі відбувається становлення законодавчої бази приватизаційних процесів, розробляються моделі перебудови національної економіки. Вказаний період характеризується кризою в економіці: масовим безробіттям, інфляцією, відсутністю дієвої законодавчої бази. На початок перехідного періоду в Україні не існувало категорії населення, яка була б фінансово забезпеченою для того, щоб брати активну участь в приватизаційних процесах. Саме тому реформування власності, яке проходило в цей період, відбувалося без використання грошових інвестицій. Підготовчий етап характеризується мляву участю населення у роздержавленні.

У цей період перебудови національної економіки переважали дві схеми оволодіння державною власністю. За першою схемою майно підприємства записувалося як складова частина майна нового акціонерного товариства. Згідно з другою схемою державне майно ставало приватною власністю після операції по "оренді з викупом" [1, с. 45]. Оренда з правом викупу дозволяла накопичити внутрішні ресурси для участі у приватизації, в подальшому такі підприємства продавалися орендарям за заниженою ціною.

Другий етап — період первісного нагромадження капіталу (1996—1999 роки). В середині 1990-х років країна перейшла до використання грошово-сертифікатних форм роздержавлення майна. Вказаний період в економіці України характеризувався гіперінфляцією, результатом якої було позбавлення значної частини населення фінансових можливостей для участі у приватизаційних процесах. Натомість були впроваджені приватизаційні сертифікати (ваучери). Цей період характеризується наявністю операцій купівлі-продажу таких сертифікатів у населення за низькими цінами. Так, за даними [2, с. 27], ціна українського приватизаційного сертифіката (тобто частка громадянина України в приватизаційному майні держави) на чорному ринку (легальний продаж не припускався) ніколи не перевищувала 10 доларів США і досить швидко зменшилася до 2 доларів США. В умовах, коли більшість населення залишилась на межі бідності, частина громадян зуміла накопичити певний капітал, достатній для того, щоб, по-перше, скуповувати сертифікати у населення і приватизувати об'єкти державної власності, а, по-друге, зберегти фінансові ресурси для участі у грошовій приватизації.

Первісне нагромадження капіталу відбувалося в основному за рахунок посередницьких операцій. Одним з найпоширеніших видів доходу був посередницький дохід. Так, створювалися невеличкі фірми-посередники, які дешево купували продукцію вітчизняних державних підприємств, а продавали в Україні або експортували за ринковими цінами. Таким чином, значні доходи зосереджувалися у посередників, а державні підприємства опинялися в скрутному фінансовому становищі. Крім того, для цього періоду характерними були операції з продажу сировини і обладнання державним підприємствам за завищеними цінами, що також дозволяло зосереджувати прибутки в окремих суб'єктів господарювання. Такі явища не були обумовлені ринковими умовами. Збагачення фірм-посередників було можливим у зв'язку з відсутністю законодавчої бази, яка регулювала б ціноутворення між підприємствами і передбачала б відповідальність за штучне збагачення фірм-посередників.

У цей період здійснювалося також штучне банкрутство підприємств з метою їх дешевої приватизації. За оцінками Агентства з питань банкрутства, активи підприємств-банкрутів реалізувалися в середньому за 30% від їх справедливої ціни [3, с. 58]. В період первісного нагромадження капіталу створювалися компанії, які "допомагали" накопичити дебіторську заборгованість перед державним підприємством, придбаючи продукцію і не розраховуючись за неї. Через деякий час такі компанії ліквідувалися, залишаючи заборгованість перед державним підприємством непогашеною. Крім того, відбувалося штучне заниження вартості основних фондів, що також прямо впливало на заниження вартості об'єкта приватизації. Після закінчення процедури приватизації проводилася індексація залишкової вартості основних фондів, що автоматично збільшувало власний капітал підприємства.

Другий етап розвитку фінансово-промислових груп характеризувався масовою приватизацією. За цей час змінили форму власності 40,4 тис. малих підприємств та близько 10 тис. великих і середніх [4, с. 112]. Результатом масової приватизації став перехід величезної кількості підприємств (промислових, будівельних, транспортних) з державної власності до приватних осіб.

На той час популярністю користувалися промислові підприємства, особливо в сфері металургії. В період нагро-

мадження капіталу фактично відбулося остаточне становлення фінансово-промислових груп.

Третій етап — період зростання і закріплення позицій (2000—2004 роки). Початок XXI ст. ознаменувався активізацією індивідуальної приватизації великих, переважно індустріальних, підприємств. У цей період уже виокремлювались певні фінансово-промислові групи, які почали активно розвиватися шляхом подальшої участі у приватизаційних процесах. На цьому етапі виставлялися на продаж найбільші промислові підприємства, тіньові рентні механізми уже перестали використовуватись, розпочалася грошова приватизація. Грошова приватизація стала можливою завдяки нагромадженню первісного капіталу під час масової приватизації. На відміну від первісного нагромадження капіталу, період зростання і закріплення позицій характеризується переділом власності на великі промислові підприємства, часто стратегічно важливі об'єкти. Саме в ці часи були приватизовані найперспективніші й найбільш дохідні підприємства. В період грошової приватизації великих об'єктів використовувався індивідуальний і зважений підхід до оцінки вартості об'єктів. Тим не менше, фактична ціна продажу була значно нижчою за можливу, за умови рівного доступу до приватизаційних процесів різних учасників, в тому числі іноземних компаній.

Індивідуальний підхід до проведення приватизації великих підприємств передбачав обмеження доступу до приватизаційних процесів. Так, для того, щоб взяти участь у конкурсі, ставилися певні умови, наприклад, наявність досвіду у виробництві певної продукції, таким вимогам відповідали лише окремі підприємства, що обмежувало конкурентне середовище.

Згідно з даними дослідження Центру економічного розвитку, одними з найбільш резонансних прикладів маніпулювання кваліфікаційними вимогами були наступні [5, с. 13—14]:

— ВАТ "Криворіжсталь" (2004 р.) — у конкурсі виявили бажання взяти участь консорціум двох світових металургійних трейдерів LNM Holdings — U.S.Steel; найбільші російські металургійні холдинги "Сєверсталь" та "Євразхолдинг"; українські — консорціум "Інвестиційно-металургійний союз", створений підконтрольними "SCM" та "Інтерпайпу" компаніями, та "Індустріальна група", створена компаніями, підконтрольними "ІСД". Аби усунути іноземних претендентів, Фонд державного майна України встановив специфічну умову допуску покупців до конкурсу: наявність в Україні прибуткового виробництва коксу обсягом не менше 1 млн т на рік протягом останніх 3 років. Цій умові відповідали лише українські учасники. Переможцем конкурсу став "Інвестиційно-металургійний союз". Ціна комбінату, запропонована консорціумом, становила трохи більше 800 млн доларів (російські інвестори готові були запропонувати 1.2 млрд доларів);

— ДАК "Укррудпром" (2004 р.) — приватизація здійснювалась на основі спеціального Закону "Про особливості приватизації підприємств Державної акціонерної компанії "Укррудпром", прийнятого Верховною Радою в 2003 році. Закон передбачав критерій, що обмежував доступ інвесторів до приватизації. Відповідно до закону було надано перевагу інвесторам, які вже мали у власності пакети акцій підприємств, що входили до складу "Укррудпрому", розміром понад 25%. Автоматично це призвело до прямого закріплення основної частини підприємств "Укррудпрому" за трьома бізнес-групами — компанією "SCM", групою "Приват" і ТОВ "Смарт-груп";

— ВАТ "Нікопольський завод феросплавів" (2003 р.) — 26 травня 2003 р. відбувся конкурс з продажу 25% акцій НЗФ. Про бажання взяти у ньому участь заявили Челябінський електрометалургійний комбінат, "Кузнецькі феросплави", Стаханівський і Запорізький завод феросплавів, ТОВ "Промінмет", "Приватбанк", Орджонікідзевський ГЗК, Консорціум "Придніпров'я" (підконтрольний "Інтерпайпу"). Як умову допуску до участі в конкурсі інвесторів було висунуто такий критерій — "наявність ефективного досвіду управління потужним феросплавним підприємством". Цьому критерію відповідав єдиний учасник — Консорціум "Придніпров'я", оскільки під його управлінням перебував з 1999 р. державний пакет акцій розміром 25%. Пакет акцій викуплено Консорціумом "Придніпров'я" за 205 млн грн. При цьому переможець отримав додаткове право на управління державним пакетом акцій 25% з його наступним викупом. 15 серпня 2003 р. Консорціум "Придніпров'я" викупив і цей державний пакет за 410 млн грн.

Приватизація у таких формах не була вигідною для держави, оскільки підхід, який використовувався, значно обмежував конкуренцію, що призвело, по-перше, до подальшого посилення позицій окремих фінансово-промислових груп, по-друге, до втрат значної частини можливих надходжень до державного бюджету.

У період 2003—2004 рр. активно використовувались також неприватизаційні методи отримання державного майна за рахунок [2, с. 24]:

— додаткової емісії акцій зі втратою статусу державних компаній (Інгулецький ГЗК, де державна частка у статутному капіталі зменшилася з 50%+1 акція до 37,5%, і страхова компанія "Оранта", де державна частка у статутному капіталі зменшилася з 50% до 25%);

— передачі державних виробничих активів у недержавні компанії (припинили виробничу діяльність і опинилися в ситуації банкрутства ВАТ "Росава", ВАТ "Макіївський металургійний завод" і ВАТ "Нікопольський південнотрубний завод").

Так, з метою передачі активів ВАТ "Росава" приватному підприємству було створено ЗАТ "Росава", до складу якого ввійшли всі виробничі потужності материнського підприємства, після того останнє орендувало у закритого акціонерного товариства виробничі потужності [6, с. 68].

Таким чином, саме період 2000—2004 років був періодом активного формування фінансово-промислових груп. На цьому етапі вже чітко виокремлювалася бізнес-еліта, яка оволоділа значною частиною підприємств, що почали активно взаємодіяти між собою, формуючи наступні найбільші фінансово-промислові групи: "SCM", корпорації "Інтерпайп", "Індустріальний союз Донбасу", група "Приват" (табл. 1).

2000 рік став переломним моментом у процесі приватизації, в цей час економіка внаслідок первісного нагромадження капіталу була підготовленою до грошової приватизації. Починаючи саме з 2000 року, значно збільшуються доходи державного бюджету України від приватизації об'єктів державної власності (рис.1). Головний вартісний результат — надходження коштів від приватизації до державного бюджету у 2000 році становили 2,075 млн грн. Ця сума перевищує в 3 рази надходження 1999 року і є більшою за надходження від приватизації, разом узяті за всі попередні роки [1, с. 48]. На цьому етапі переважала приватизація стратегічних об'єктів.

Піком приватизаційної активності на етапі зростання і закріплення позицій фінансово-промислових груп став 2004 рік, протягом якого були приватизовані найбільші промислові підприємства України і доходи бюджету склали більше 9 млрд грн.

Протягом 2000—2004 років близько 25 тис. об'єктів державної та комунальної власності перейшли до приватних осіб (табл. 2).

Четвертий етап — період перегляду результатів приватизації (2005—2006 роки). Після "помаранчевої" революції настав новий етап існування і розвитку фінансово-промислових груп — етап перегляду результатів приватизації.

Найбільш резонансним був процес реприватизації Криворіжсталі, якою володіло підприємство, підконтрольне двом фінансово-промисловим групам — "SCM" та "Інтерпайп". Нова влада доводила незаконність приватизації найбільшого металургійного підприємства України в судових органах. Керівництво Криворіжсталі пропонувало укласти мирову угоду з доплатою за приватизоване майно, але владні органи не погодилися на це і пішли шляхом повернення підприємства у державну власність та наступного перепродажу. В кінцевому результаті до повторної приватизації були допущені іноземні інвестори, результатом чого було отримання значних надходжень від приватизації підприємства у розмірі 4,8 млрд доларів, що в

Таблиця 1. Перехід деяких підприємств до складу фінансово-промислових груп протягом 2003—2004 років

Назва підприємства, що перейшло до ФПГ	Пакет, %	Вартість, млн грн.	Назва ФПГ, яка придбала підприємство або сьогодні контролює
Центральний ГЗК	50%+1акція	106	System Capital Management
Північний ГЗК	50%+1акція	207,6	
Павлоградвугілля	92,11%	1400	
Краснодонвугіля	60%	770,3	
ДМК ім Дзержинського	98,81%	712	Індустріальний союз Донбасу
Комінмет	59,49%	10,81	Група "Приват"
Нікопольський завод феросплавів	50%+1акція	410,5	Інтерпайп

Примітка: побудовано на основі даних [7].

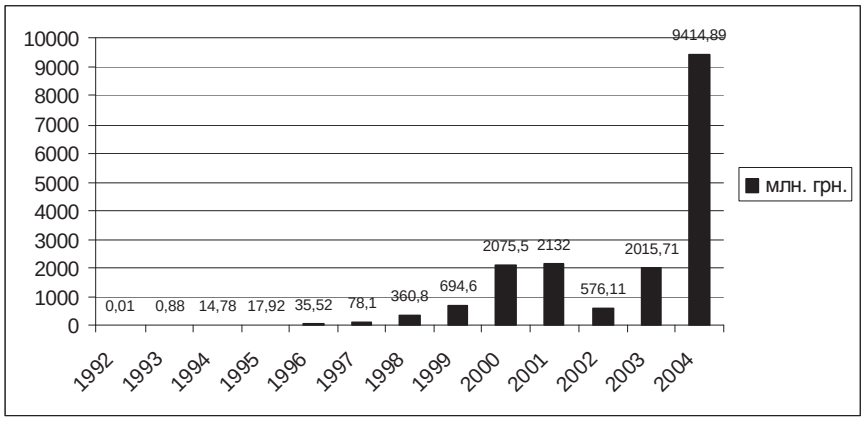

Рис. 1. Надходження до загального фонду Державного бюджету України коштів від приватизації державного майна за 1992—2004 роки

Примітка: побудовано на основі даних [8—9].

5 разів перевищує вартість первинної приватизації, проведеної у 2004 році.

Переділ власності, який активно запроваджувався на початку діяльності нової влади, не набув широкого розповсюдження, не дивлячись на декларування влади про наявність декількох тисяч підприємств, приватизованих з порушенням норм законодавства. Основними причинами зупинення політики реприватизації були різні погляди представників влади на цілі реприватизації та механізми її проведення, а також різкий спад обсягів іноземних інвестицій через набуття Україною статусу нестабільної держави з високими інвестиційними ризиками. Післяреволюційний період був складним для фінансово-промислових груп, які опинилися в "підвішеному" стані, коли в будь-яку мить уповноважені органи могли повернути раніше приватизовані об'єкти до державної власності. В цей період значно скоротилися обсяги діяльності таких фінансово-промислових груп, як "SCM" та "Інтерпайп". Але у зв'язку з відсутністю єдиних підходів до державного управління, фінансово-промислові групи змогли зберегти майно, набуте ними в попередніх періодах. Натомість керівництво фінансово-промислових груп зрозуміло важливість ведення відкритого бізнесу.

П'ятий етап — період нестабільності (з 2007 року по теперішній час). Не дивлячись на зупинення процесів реприватизації вітчизняні фінансово-промислові групи продовжують знаходитися у стані нестабільності, оскільки державна влада не гарантує відмову від перегляду результатів приватизації.

У 2007 році фінансово-промислові групи відчули помітне посилення власних позицій у порівнянні з періодом реприватизації. Аналітичні дані за 2007 рік констатують активізацію процесів впорядкування діяльності вітчизняних бізнес-структур, проведення реструктуризації бізнесів і збільшення угод злиття та поглинання. Але 2008 рік приніс нові випробування фінансово-промисловим групам: зниження цін на світовому ринку металевих виробів, що стало причиною ослаблення конкурентних позицій вітчизняних металургійних підприємств, а також світова економічна криза призводять до різкого спаду виробництва та зниження рівня прибутків.

ВИСНОВКИ

Концентрація капіталу в економіці України має досить суперечливий характер. Так, якщо співставити вартість приватизованих об'єктів у 2003—2004 роках з прибутками цих підприємств у 2007 році, то в деяких випадках річні чисті прибутки підприємств наближаються до вартості таких підприємств під час приватизації. Наприклад, чистий прибуток, отриманий Дніпровським металургійним комбінатом ім. Дзержинського у 2007 році, складає близько 75% вартості підприємства, придбаного у держави в 2003 році; чистий прибуток Коминмет у 2007 році складає 12% вартості об'єкта під час приватизації у 2003 році. Такий короткий термін окупності інвестицій дає привід констатувати факт, що інвестиції в приватизацію певних підприємств в декілька разів нижчі вартості отриманого капіталу.

На сучасному етапі розвитку економіки фінансово-промислові групи продовжують посідати головні позиції вітчизняних рейтингів, вони залишаються найдохіднішими вітчизняними компаніями, найбільшими виробниками продукції, робіт, послуг, вони є активними інвесторами в національну економіку. Періодизація концентрації капіталу в економіці України показує, що перші три етапи є сприятливими для фінансово-промислових груп, на цих етапах відбувається їх становлення і активний розвиток, розширення діяльності, останні два — періодами нестабільності і непередбачуваності політики державних органів у напрямі відносин з найбільшими бізнес-групами.

Нестабільність державної політики щодо найпотужніших вітчизняних корпоративних структур призводить до зниження ефективності їх функціонування, а тому враховуючи важливе значення фінансово-промислових груп для національної економіки, актуальним завданням органів державного управління є створення таких ефективних умов для функціонування вітчизняних бізнес-структур, які, з одного боку, змогли б забезпечити сприятливе середовище для їх розвитку, а з іншого — забезпечили б додаткові надходження до державного бюджету України для вирішення найрізноманітніших питань соціального та інвестиційного характеру.

Таблиця 2. Кількість об'єктів, які змінили форму власності протягом 2001—2004 років

	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Всього, у тому числі:	**6059**	**6166**	**6546**	**6155**
Об'єкти державної власності	1579	1473	1405	1066
Об'єкти комунальної власності	4480	4693	5141	5089

Примітка: побудовано на основі даних [10].

Література:

1. Ларцев В. Основні особливості етапів приватизації / В. Ларцев // Економіка України. — 2001. — № 3 (472). — С. 43—50.
2. Пасхавер О. Й. Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання [Електронний ресурс] / Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Агєєва К.М.; в нвдз.: Центр економічного розвитку. — Київ, 2008. — 85 с. — Режим доступу: http://www.c-e-d.info/21.php.
3. Денисюк. О. Банкрутство як спосіб приватизації підприємств. Правові аспекти та економічні наслідки / О. Денисюк // Економіст. — 2005. — № 8. — С. 58—59.
4. Гальчинський А.С. та ін. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. — 2-ге вид., перероб. і допов. — К.: Вища шк., 2002. — 543 с.
5. Пасхавер О. Й. Приватизація та реприватизація в Україні після "помаранчевої" революції [Електронний ресурс] / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агеєва; в надзаг.: Центр економічного розвитку. — К.: "Міленіум", 2006. — Режим доступу: http://www.c-e-d.info/21.php
6. Архангельський Ю. Про вибір форм власності в контексті економічної ефективності приватизації в Україні / Ю. Архангельський, А. Алексєєв, О.Радзієвський // Економіка України. — 2005. — № 1. — С. 65—72.
7. Дубогриз Є. Скарби нації. [Електронний ресурс] / Є. Дубогриз // Контракти. — 24.01.2005. — № 3. — Режим доступу до журн.: http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/30/0320054662.html
8. Звіт Фонду державного майна України про хід виконання Державної програми приватизації на 2000—2002 роки у 2004 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php?year=2005&page=2
9. Звіт Фонду державного майна України про хід виконання Державної програми приватизації на 2000—2002 роки у 2003 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php?year=2004&page=2
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Стаття надійшла до редакції 16.09.2009 р.