

21) сучасна стратегія розвитку підприємств включає в себе шляхи діяльності підприємств у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Основні орієнтири у стратегічному фарватері розвитку ми розглядаємо в основних елементах бізнесу: час, гроші, людський фактор та добре ім'я фірми. Кожен з елементів слід розгорнути під таким кутом до інших, щоб зона їх взаємопокриття займала максимальну площу, що дає простір для стратегічного маневру. Чим більший розмір взаємного перекриття, тим більший вибір стратегічних альтернатив для керівництва підприємства в плані його подальшого розвитку. Тому основними орієнтирами в стратегічному фарватері розвитку ми вважаємо рівноважні еквілібріум-точки у взаємопов'язаних парних факторах, що впливають на розвиток підприємства;

22) підприємства провайдингової галузі не мають чітко визначеної стратегії розвитку. Запропонований коефіцієнт конкурентоспроможності провайдингової пропозиції дозволяє чільникам провайдингу зорієнтуватися на ринку та визначитися з тим ресурсом (обсяг трафіка, вартість трафіка, ціна конкретної послуги), розподіл якого за принципом золотого перетину формує структуру стратегії. Це дозволяє розглядати стратегічний план як запрограмований продукт – модель розвитку підприємства;

23) практичне застосування стратегії економічного розвитку підприємства стає можливим у повному обсязі за умов формування стратегії розвитку, яка базується на концепції програми розвитку підприємств та матриці конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу;

24) практичне застосування концепції структури економічного розвитку підприємства на основі формування стра-

тегії розвитку, яка базується на концепції програми розвитку підприємств та матриці конкурентоспроможності підприємства на кожному з рівнів його бізнесу;

25) бачення взаємозв'язку елементів конкурентоспроможності пропозицій підприємств сфери інтернет-провайдингу;

26) визначення рівнів механізму розробки конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства на основі теоретичного узагальнення існуючих підходів;

27) оскільки стратегічна система є більше ніж сума її складових, кожен етап стратегічного процесу має власну суть, роль та значення, займає окреме місце та справляє власний вплив на прикінцевий результат діяльності підприємства, що дозволяє зробити висновок про квазістабільність всієї стратегічної системи. Адже кожен її елемент здатен стати як запорукою стратегічного розвитку, так і «слабкою ланкою», що спричинить низку стратегічних поразок на ринку.

Список використаних джерел

1. Золотаревський А.В. Національна філософія, як підґрунтя створення національної ідеї. Українсько-польські паралелі // Українська полоністика, №4, 2008.

2. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х., 2004. – 485 арк.

3. Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2003. – 393 арк.

4. Бедник Д.Е. Развитие стратегии развития // &Стратегии. №5, 2009. – М.

УДК 65.012.65. (045)

Е.І. ДАНИЛОВА,

к.е.н., Національний авіаційний університет

Підходи до оцінки впливу корпоративних конфліктів на рівень капіталізації підприємства з урахуванням міжнародного досвіду

У статті досліджено вплив корпоративного конфлікту на підприємство з погляду зміни його вартості. Проаналізовано динаміку вартості акцій підприємства в залежності від етапу корпоративного конфлікту. Зроблено висновок про наявність тісного взаємозв'язку між корпоративним конфліктом та вартістю акцій корпорації.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, акція, рівень капіталізації.

Е.И. ДАНИЛОВА,

к.э.н., Национальный авиационный университет

Подходы к оценке влияния корпоративных конфликтов на уровень капитализации предприятия с учетом международного опыта

В статье исследовано влияние корпоративного конфликта на предприятие с точки зрения изменения его стоимости. Проанализирована динамика стоимости акций предприятия в зависимости от этапа корпоративного конфликта. Сделаны выводы о наличии тесной взаимосвязи между корпоративным конфликтом и стоимостью акций корпорации.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, акция, уровень капитализации.

E.I. DANILOVA,

Ph.D in economics associated professor of department of foreign economic activity of enterprises of national aviation

Approaches to corporate conflict impact assessment on the capitalization of enterprises relying on international experience

In the article the impact of the conflict on the corporate enterprise in terms of changes in value were researched. The dynamics of the value of the shares depending on the stage of corporate conflict. It is concluded that the close relationship between corporate conflict and value of shares of the corporation.

Keywords: conflict, corporate conflict, share, level of capitalization.

Постановка проблеми. Особливості економічного та політичного середовища, в якому формувалися та розвивалися сучасні вітчизняні підприємства, вплинули на формування світогляду їхніх власників та топ-менеджменту, на проблему вирішення та інструменти управління корпоративними конфліктами. Але на сьогодні в умовах розвитку вітчизняної економіки та кризових процесів, що відбуваються у світі, традиційні підходи до управління корпоративними конфліктами стають усе менш ефективними, а системи оцінювання впливу корпоративних конфліктів на реальні економічні результати діяльності підприємства практично не існує. Саме тому особливої актуальності набуває використання нових альтернативних підходів як до корпоративного управління в цілому, так і до управління корпоративними конфліктами зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробка підходів до оцінки корпоративних конфліктів та дослідження наслідків їх впливу є однією з пріоритетних проблем для топ-менеджменту корпорації, в якій виник конфлікт. Окремі питання щодо вирішення даної проблеми висвітлені здебільшого в роботах зарубіжних авторів, що й обумовило дослідження зазначеної проблематики на вітчизняних підприємствах, але з урахуванням міжнародного досвіду.

Мета статті. В статті було досліджено новий погляд на оцінку впливу корпоративного конфлікту на реальну вартість компанії.

Основна мета статті – встановлення взаємозв'язку між корпоративними конфліктами та вартістю акцій корпорацій на основі дослідження зміни рівня капіталізації підприємства на різних етапах розвитку корпоративного конфлікту.

Виклад основного матеріалу. В процесі дослідження публікацій з конфліктології вітчизняних та зарубіжних науковців зроблено висновок, що процес розвитку конфлікту включає такі основні стадії: передконфліктний період (виникнення конфліктної ситуації та її усвідомлення сторонами конфлікту), відкритий період (інцидент, ескалація, збалансована протидія, завершення конфлікту), післяконфліктний період (часткова або повна нормалізація відносин між сторонами конфлікту) [1, 2].

Отже, погляди науковців на процес розвитку конфліктів є досить близькими, але, на думку автора, найбільш повно даний процес охарактеризовано А.Я. Анцуповим і С.В. Баклановським (рис. 1).

Перший етап – передконфлікт – це латентний період, під час якого конфліктуючі сторони починають підготовку до конкретних дій, спрямованих один проти одного. При цьому даний період А.Я. Анцупов і С.В. Баклановський розподіляють на такі етапи [1]:

1. Виникнення об'єктивної проблемної ситуації – поява ще неусвідомленої сторонами конфліктної ситуації.

2. Усвідомлення об'єктивної проблемної ситуації – сторони визнають існування конфліктної ситуації, виникає потреба в її вирішенні.

3. Спроби вирішити ситуацію, що склалася, – на даному етапі сторони аргументують свої інтереси та фіксують позиції.

4. Виникнення передконфліктної ситуації – сторони починають сприймати ситуацію, що склалася, як загрозу власній безпеці.

Другий етап – виникнення конфлікту – це відкритий період, який також можна поділити на основні етапи:

- Інцидент – перше відкрите зіткнення сторін, спроби сторонами вирішити конфлікт за допомогою демонстрації сили, залучення «зв'язків» тощо. В разі великої переваги сили та можливостей однієї зі сторін конфлікт може обмежитися інцидентом.

- Ескалація – процес інтенсифікації боротьби між учасниками конфлікту.

- Збалансована протидія – коли силові методи боротьби не дають результатів, інтенсивність боротьби починає зменшуватися, але сторони ще не готові до спільного пошуку шляхів вирішення конфлікту.

- Завершення конфлікту – перехід до пошуку шляхів вирішення конфлікту та завершення конфлікту.

І останній етап – післяконфліктна ситуація – латентний період, під час якого відбувається усвідомлення та аналіз сторонами тих подій, що відбувалися. Учасники конфлікту

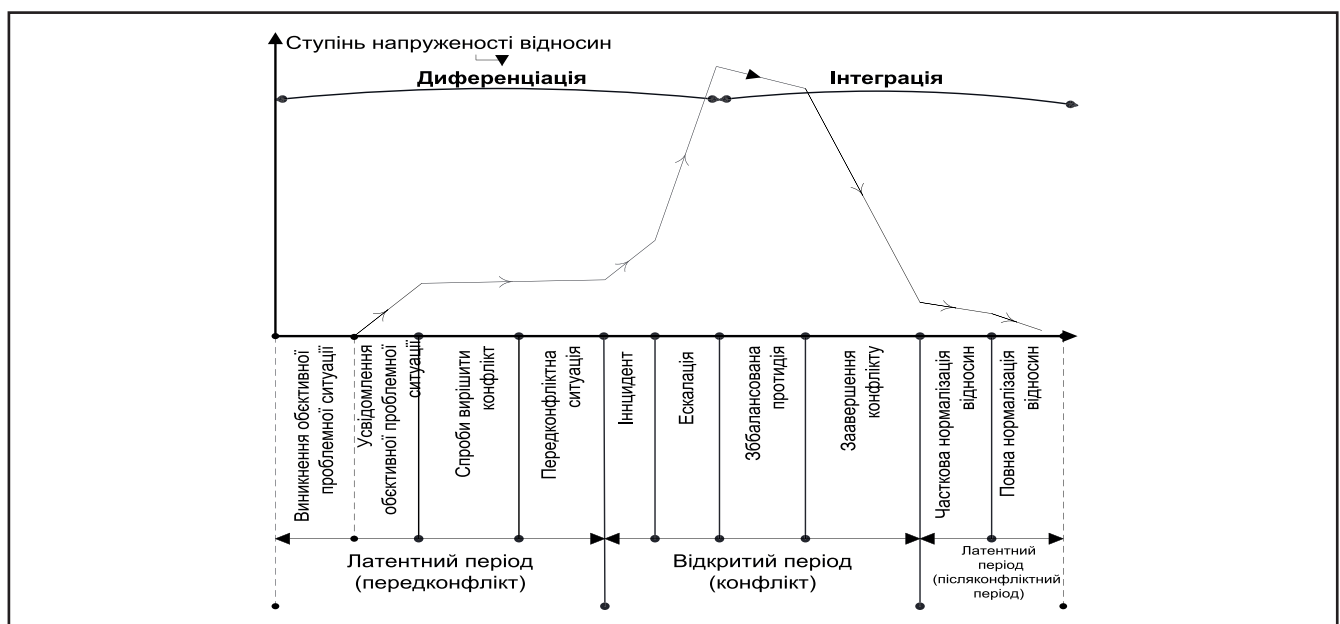


Рисунок 1. Динаміка конфлікту [1]

Ринкова капіталізація ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках

№п/п	Показник, млн. грн.	2010		2011		2012	
		ПФТС	УБ	ПФТС	УБ	ПФТС	УБ
1	Ринкова капіталізація	6187,00	6187,00	4509,23	4579,97	4421,65	4642,22
2	Загальний обсяг угод	45,00	1455,00	110,87	3470,01	7,12	521,91

оцінюють свої дії, дії опонентів, роблять висновки щодо можливості подальшої співпраці.

Аналіз наукової думки зарубіжних авторів щодо проблеми оцінки впливу корпоративних конфліктів на рівень капіталізації корпорацій дозволив зробити висновок, що потужні корпоративні конфлікти можуть впливати на вартість акцій корпорації у період конфлікту. Причому такий вплив може мати як негативний характер – тобто вести до зниження вартості, так і мати позитивний ефект.

Автором було проаналізовано два корпоративних конфлікти, що мали місце на відомому ПАТ «Мотор Січ» у 2010 та 2011 роках.

Ринкова капіталізація ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках представлена в таблиці.

Котировки акцій ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках представлено на рис. 2. З нього бачимо, що незалежно від позитивної динаміки розвитку підприємства в цілому котировки акцій на фондовій біржі постійно змінюються. Це пояснюється тим, що прибуток підприємства є лише одним з багатьох факторів, що впливають на ціну акції. Загалом до основних факторів, що формують ціну акції, на думку автора, можна віднести такі:

- фінансові результати діяльності корпорації;
- зміни в діяльності корпорації (розширення бізнесу, процеси злиття та поглинання тощо);
- зміни у структурі власників корпорації;
- макроекономічні показники галузі, в якій існує корпорація;
- локальні та глобальні фінансові кризи;
- якість корпоративного управління в корпорації, імідж та репутація корпорації в діловому суспільстві;
- новини про діяльність компанії та оцінка можливих наслідків у засобах масової інформації тощо.

Автором досліджено корпоративні конфлікти, що виникали в корпорації «Мотор Січ» у 2009–2012 роках.

Упродовж 2009–2012 років на підприємстві відбулося лише два публічних конфлікти за участю ПАТ «Мотор Січ».

Так, у серпні 2010 року була зроблена заява керівництвом ПАТ «Мотор Січ» про готовність подати позов до суду на ДП «Антонов» з приводу невиконання ним договірних зобов'язань. Конфлікт виник через намір російських партнерів по виробництву літака Ан–148 змінити тип двигуна для даного літака з моделі Д–436–148 (виробництва ПАТ «Мотор Січ») на SaM146 (виробництва російського Науково–виробничого об'єднання «Сатурн» та французької Snecma). Вже у вересні 2010 року було ініційовано судове провадження по даній справі, але в листопаді конфлікт завершився мирно. ПАТ «Мотор Січ» звернулося до суду з проханням не розглядати її позов проти ДП «Антонов», сторонами було досягнуто порозуміння, «Антонов» зобов'язався виконати умови договору, за яким перші 50 літаків Ан–148 будуть комплектуватися двигунами вітчизняного виробництва.

Другий конфлікт виник у 2011 році. Починаючи з 2009 року АТ «Мотор Січ» вело переговори з російським вертольобудівельним холдингом ВАТ «Російські вертольоти» щодо поставки двигунів для вертольотів. Але в липні 2011 року російська сторона відмовилася від закупки двигунів українського виробника. Впродовж кількох місяців переговорів сторони досягли домовленостей, і в листопаді 2011 року був підписаний п'ятирічний контракт на поставку близько 1500 одиниць двигунів загальною вартістю \$1,5 млрд.

Аналіз вартості акцій на фондовій біржі ПФТС показав, що в період тривалості конфліктів відбувалося зменшення вартості акцій ПАТ «Мотор Січ» (рис. 3).

З рис. 3 бачимо, що в період тривалості конфліктів була мінімальна вартість акцій за рік: 1935 грн. у 2010 році та 1796 грн. у 2011 році. Звичайно, не можна казати про виключний вплив корпоративного конфлікту на вартість конфлікту в досліджуваних ситуаціях, але було наочно доведено, що все ж таки корпоративні конфлікти можуть впливати на ринкову капіталізацію корпорацій.

Автором проаналізовано зміну вартості акцій у період конфлікту ПАТ «Мотор Січ» з ДП «Антонов» у 2010 році та ВАТ «Російські вертольоти» (рис. 4 та 5 відповідно).

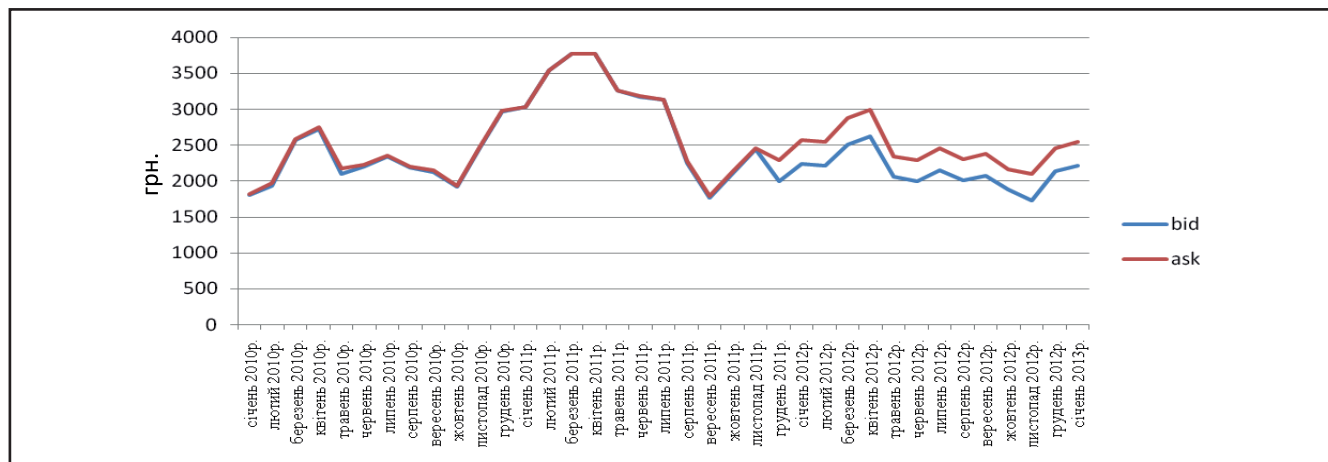


Рисунок 2. Котировки акцій ПАТ «Мотор Січ» у 2010–2012 роках

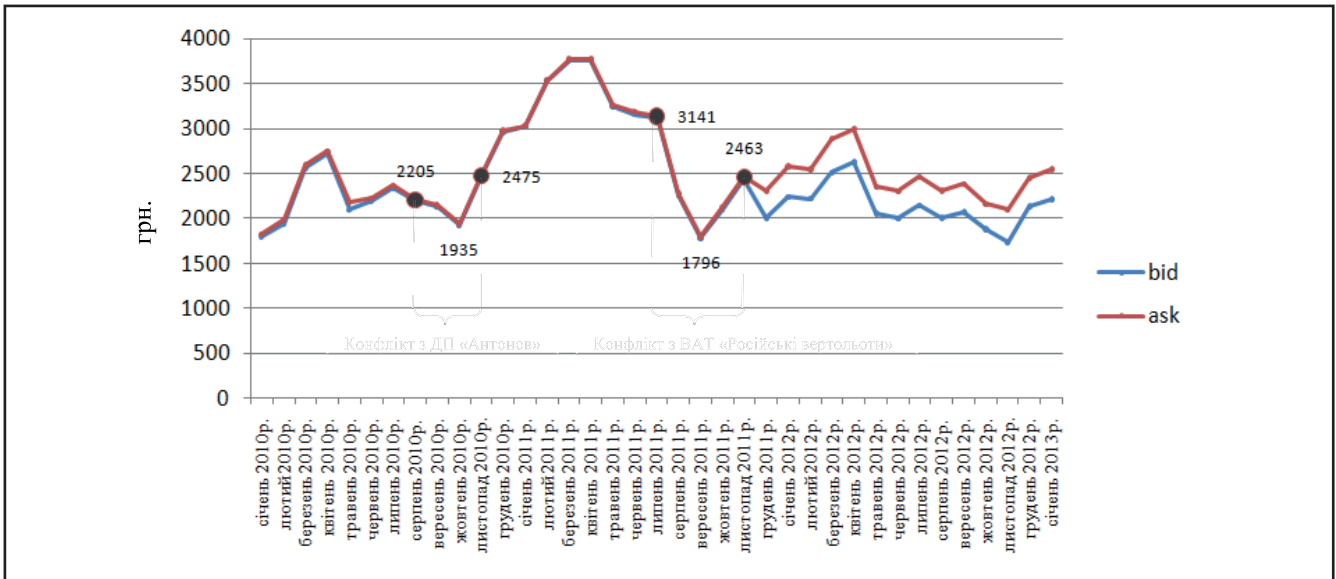


Рисунок 3. Вплив корпоративних конфліктів на вартість акцій ПАТ «Мотор Січ»



Рисунок 4. Зміна вартості акцій ПАТ «Мотор Січ» в залежності від етапу конфлікту з ДП «Антонов» у 2010 році

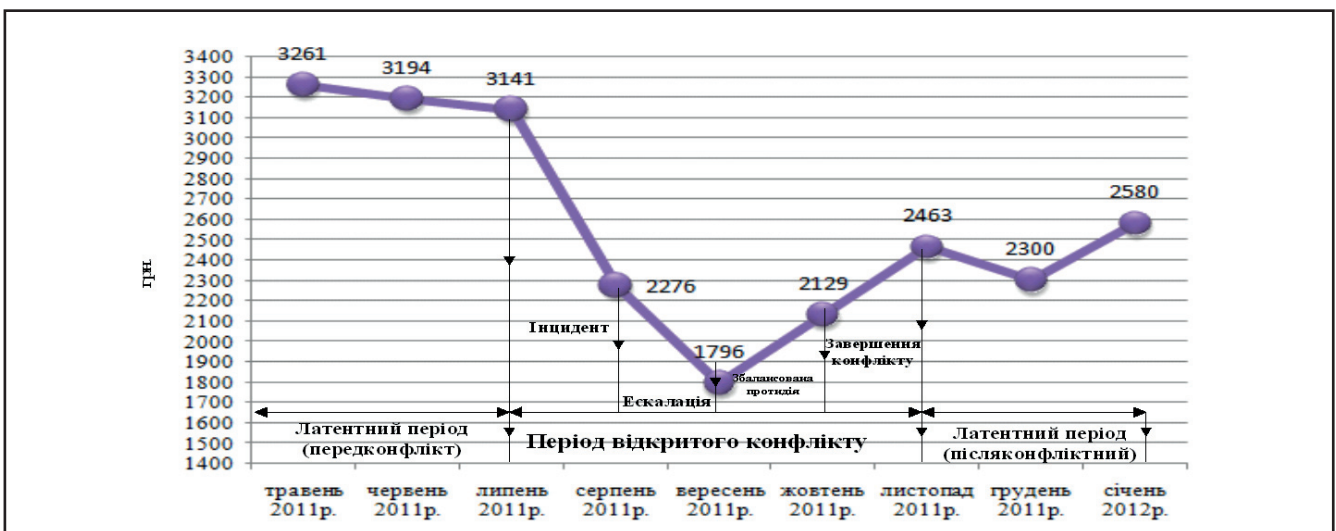


Рисунок 5. Зміна вартості акцій ПАТ «Мотор Січ» в залежності від етапу конфлікту з ВАТ «Російські вертольоти» у 2011 році

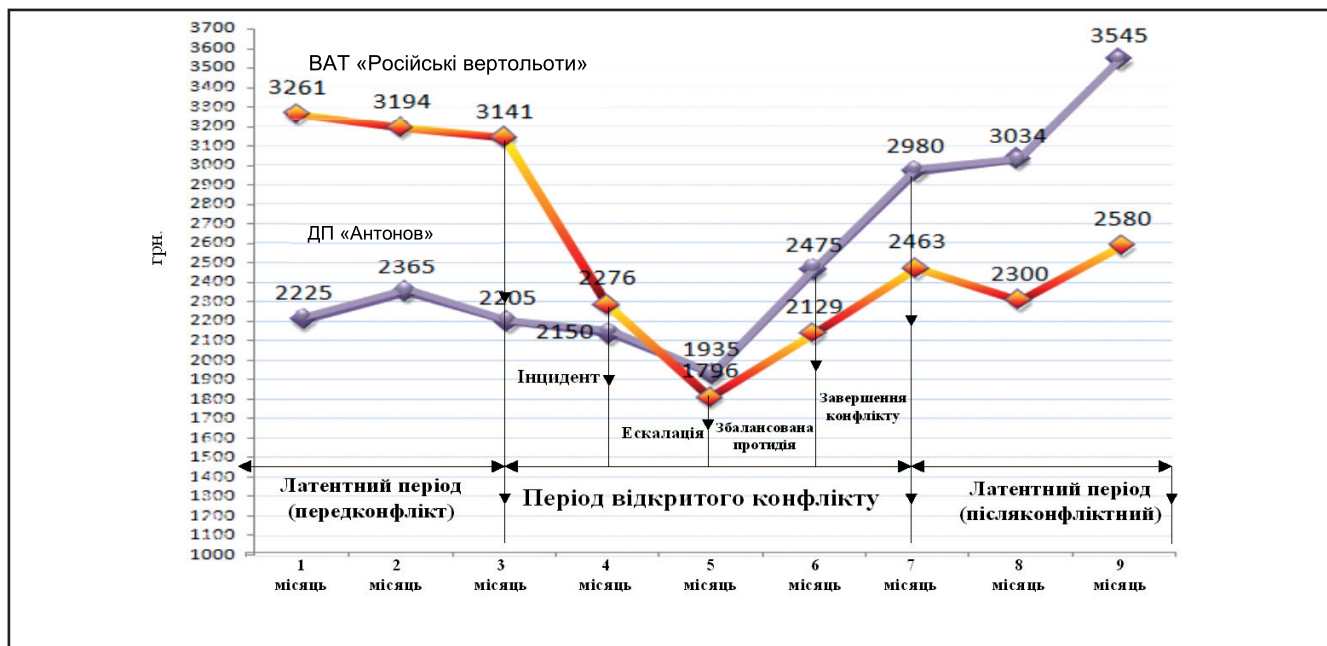


Рисунок 6. Динаміка ринкової вартості акцій в період корпоративних конфліктів ПАТ «Мотор Січ» з ДП «Антонов» та ВАТ «Російські вертольоти»

Оскільки тривалість обох конфліктів була однаковою, приблизно дев'ять місяців, можемо порівняти отримані результати. При накладанні рис. 4 і рис. 5 один на одного виявлено єдину поведінку лінії тренду, що свідчить про закономірність зміни ринкової вартості акцій в залежності від етапу конфлікту, як представлено на рис. 6.

Автором проаналізовано динаміку зміни ринкової вартості акцій в різні періоди протікання конфлікту на підприємстві та визначено середній відсоток можливого падіння чи зростання їх вартості.

Висновки

Отже, проведені дослідження дозволили автору зробити такі висновки:

1. У період участі підприємства в корпоративному конфлікті спостерігається єдиний характер поведінки лінії тренду вартості акції даного підприємства.
2. Кут нахилу лінії тренду залежить від виду корпоративного конфлікту, його учасників, відкритості, рівня висвітлення в засобах масової інформації, достовірності інформації тощо.
3. На передконфліктному етапі тренд ринкової вартості корпорації залежить від типу конфлікту, що виникає. Наприклад, при власницькому конфлікті кут нахилу буде менший, а при зовнішніх конфліктах – більший, причому чим більший вплив має зовнішня сторона конфлікту на корпорацію, тим більшим буде кут нахилу.
4. У період відкритого конфлікту спочатку спостерігається зменшення ринкової вартості акцій до моменту переходу учасників конфлікту до спільних дій щодо вирішення конфліктів. На кут нахилу тренду в даному випадку впливатимуть: причини виникнення конфлікту, рівень інформованості щодо перебігу конфлікту, достовірність інформації,

зрозумілість позицій сторін, обрані методи вирішення конфлікту тощо.

5. У післяконфліктний період відбувається зростання ринкової вартості корпорації на фоні стабілізації відносин між учасниками конфлікту.

Список використаних джерел

1. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.
2. Балабанова Л.В. Конфліктологія: підручник / Л.В. Балабанова, К.В. Савельєва. – Донецьк.: ДонНУЕТ, 2009. – 468 с.
3. Богуслаєв В. Российские вертолеты отказались от украинских двигателей. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://economics.lb.ua>
4. Гребеник Е. Ан-148 долетит до суда. Спор вокруг контракта на поставку двигателей может поссорить ведущих авиаторов // Хроники и комментарии от 6 августа 2010. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://orperkor.wordpress.com/2010/08/06/ан-148-долетит-до-суда-спор>
5. Дослідження в галузі авіації: європейські можливості відкриваються для України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aero-ukraine.eu>
6. Рунессон Ерік М., Гі Марі-Лоранс. Медіація конфліктів і спорів у галузі корпоративного управління. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect>
7. Sgubini A. Capitalizing On Mediation: The Power Of Promoting Awareness For Business Efficiency. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mediate.com/articles/sgubinia5.cfm>
8. Paul Randolph. Compulsory Mediation. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mediate.com/articles/RandolphP1.cfm>
9. Silveira A., and Dias A. (2008), What are the Costs of Conflicts between Controlling and Minority Shareholders in a Concentrated Ownership Environment? Working Paper Series (2008) 1–30.