

УДК 338.242

Тюленєва Ю.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України «КПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОГЛИНАННЯ ТА ЗЛИТТЯ З ПОЗИЦІЇ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНІВ

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого підприємства направлена на отримання зиску у вигляді прибутку. Згідно з Господарським кодексом України [1], підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Засоби досягнення даної цілі підприємство обирає на власний розсуд, оскільки є самостійною одиницею. Одним з шляхів отримання прибутку є укрупнення ринків збуту, збільшення обсягів продажів. Це можна забезпечити за рахунок збільшення масштабів підприємства, наприклад, за рахунок його реорганізації шляхом об'єднання з іншими підприємствами. З позиції наукових розробок мікроекономіки, саме бажання отримати прибуток змушує підприємства перетворювати конкурентні ринки на монополії, витісняючи інші підприємства з них, поглинаючи їх та об'єднуючись з ними. Інша причина об'єднання підприємств – це прагнення уникнути ризику, його укрупнення для більш успішного управління ним. Взагалі, питання управління ризиками підприємства є одним з важливих питань у системі управління підприємством. Пошук альтернативних шляхів управління ризиками стає актуальним сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання поглинання та злиття підприємств розглядаються у фундаментальних роботах, представлених О. Кузьмінім, Р. Шуляром, І. Томашевською, Ю. Брігхемом, С. Майерсом та іншими. Аналіз особливостей трансформації підприємств, методика проведення реорганізації та реструктуризації промислових підприємств, зокрема поглинання та злиття, зосереджено у дослідженнях і публікаціях таких провідних вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків, як: В.М. Заболотний, Є.М. Андрущак, А.М. Штангрет, О.І. Копилук, Л.П. Белих, М.А. Федотова тощо. Визначення ризику та характеристика методів управління знайшли відображення в роботах таких українських економістів, як: В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, Г.І. Великоіваненко, Н.М. Внукова.

Розроблені методики управління ризиками з врахуванням розвитку економіки в цілому, появи нових видів ризиків стають все менш ефективними. Тому на сьогодні виникає проблема пошуку альтернативних шляхів вирішення питання ризиків. Сучасні наукові дослідження, як зазначалось вище, практично розділяють ці дві сфери між собою.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити теоретичні основи об'єднання підприємств у вигляді поглинання та злиття з метою подальшого їх використання як інструментів управління ризиками. Для вирішення поставленої мети пропонується використати мікроекономічні вчення, тобто теоретичні основи функціонування суб'єктів господарювання на рівні прийняття ними власних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи мікроекономічне бачення еволюціонування розвитку різних ринків, можна спостерігати, що на початкових етапах переходу з поліполії в монополію ринок перетворюється з досконалої конкуренції у недосконалу через зменшення кількості підприємств на ринку, які не витримали конкурентної боротьби. Тобто, на цьому етапі одні підприємства витісняють інші за рахунок удосконалення продуктів: покращення їх якості, післяпродажного сервісу, збільшення терміну експлуатації тощо [2-4].

На другому етапі, коли вже сформувалися основні конкуренти та зайняті сегменти на ринку, підприємства, які прагнуть отримати додатковий прибуток, змушені звужувати ринок недосконалої конкуренції до ринку олігополії, тим самим зменшуючи кількість своїх конкурентів. І саме на даному ринку підприємства використовують трансформаційний інструментарій, а саме реструктуризацію.

Реструктуризація підприємств – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [5; 6]. Реструктуризацію можна класифікувати за формами та видами її реалізації. Для нашого аналізу цікавою є класифікація видів реструктуризації залежно від об'єкта змін. Так, можна виділити організаційну (управлінську), фінансову, техніко-технологічну та правову [6].

Організаційна реструктуризація охоплює заходи, направлені на удосконалення або зміни організаційної структури підприємства, адаптації до роботи в нових економічних умовах. Основні аспекти такої реструктуризації полягають у реорганізації підприємства на базі його децентралізації, створенні центрів відповідальності (бізнес-одиниць); запровадженні нових методів управління;

організації нових (у тому числі міжнародних) представництв з продажу і маркетингу; оптимізації чисельності працюючих тощо.

Фінансова реструктуризація передбачає оптимізацію структури капіталу підприємств (зміну структури пасивів), що досягається, насамперед, переоформленням боргових зобов'язань (розстрочка, списання виплат) [5; 6], а також вирішуються питання ліквідації субсидіювання, підвищення фінансової автономії, використання переваг цінних паперів, залучення іноземного капіталу.

Техніко-технологічне реструктурування охоплює модернізацію або заміну застарілих основних засобів, впровадження нових технологій, покращення виробничих потужностей та інших ресурсів підприємства, переміщення виробничих потужностей для використання певних стратегічних переваг. Закриття та ліквідація підрозділів і підприємств може розглядатися як складова частина такого виду реструктуризації [7; 8].

Правова реструктуризація полягає у зміні організаційно-правового статусу підприємства, що полегшує здійснення всіх інших напрямів реформування підприємства.

Реструктуризаційні заходи можуть здійснюватися за допомогою різних інструментів, у різні часові інтервали, з різними ресурсами, за різних цілей. Комплексна реструктуризація потрібна й економічно доцільна лише в окремих випадках, коли проблеми підприємства є більш суттєвими та потребують розробки нової продуктової, трудової, технічної і технологічної політики, зміни у менеджменті, організації тощо (рис. 1).

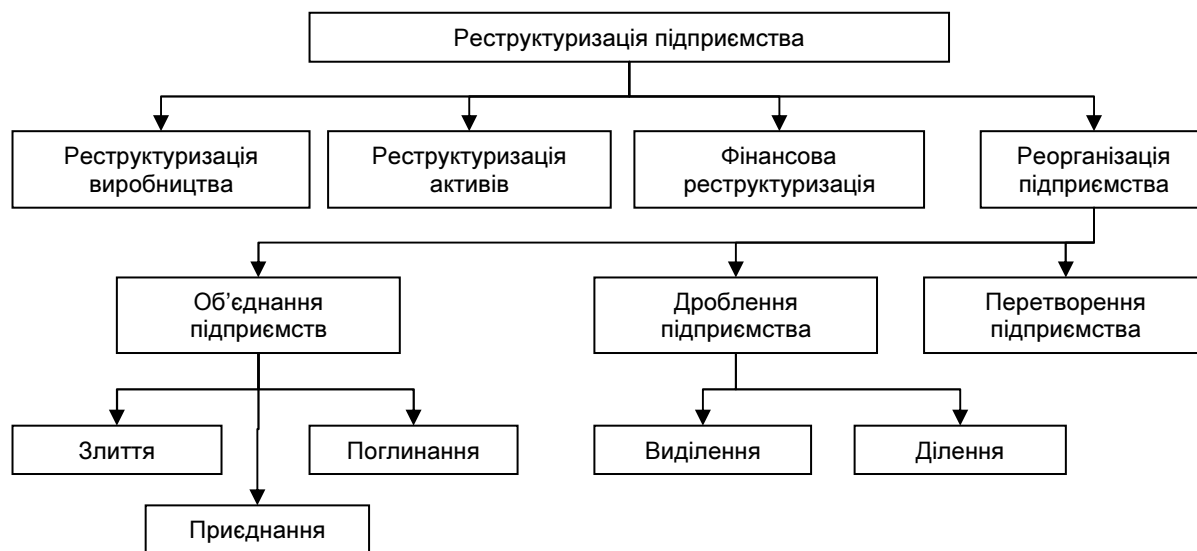


Рис. 1. Різновиди реструктуризації підприємства

Джерело: складено автором за [5; 6]

До різновидів комплексної реструктуризації підприємства можна віднести реорганізацію (рис. 1), оскільки вона передбачає удосконалення організаційної, управлінської, технологічної, господарської складових підприємства. До різновидів реорганізації підприємства відносять заходи, направлені на укрупнення підприємств (злиття, приєднання та поглинання); на дроблення підприємства (ділення та виділення); без зміни розмірів (перетворення).

Злиття – це, як правило, об'єднання рівних між собою підприємств і створення конгломерату на однакових умовах. Проте слід визнати, що зазвичай (формально) злиттям називається насправді поглинання, де одне підприємство фактично отримує контроль над іншим. Перетворення – це формальна зміна організаційно-правової форми.

У широкому сенсі, до злиття та поглинання відносять також утворення стратегічних союзів з іншими утвореннями на основі відділення активів [5-6]. Найчастіше союз утворюється на основі взаємної участі у капіталі, або зі створенням взаємного підприємства.

З позиції мікроекономічних вчень, поглинання та злиття характеризують собою монополістичні об'єднання, дослідження поведінки яких здійснюється на основі вивчення олігополістичних ринків. І саме у розрізі вивчення цієї проблематики виникає питання: чи завжди олігопольні ринки спонукають до злиття та поглинання у вигляді змов.

Взагалі, до причин злиття та поглинання відносять наступні:

1. ринкове регулювання ефективності господарських операцій;
2. операційна синергія;
3. фінансова синергія;

4. спад на галузевих ринках та диверсифікація;
5. перерозподіл ресурсів;
6. бажання посилити монополістичні чи олігополістичні позиції підприємства.

Розгляд саме олігопольних ринків обумовлюється також не лише теоретичним баченням можливості виникнення об'єднань, а й статистичними дослідженнями частоти утворення об'єднань у сучасному ринковому середовищі. Так, за 2012 рік частота утворень об'єднань зросла у 5 разів порівняно з 2011 р., хоча їх вартісне значення зменшилось [9]. Прикладами таких реорганізаційних змін є підприємства металургійної та гірничої промисловості – галузі, яка відноситься до олігополістичного ринку. Зокрема, до прикладів злиття можна віднести створення Криворізьського державного гірничо-металургійного комбінату «Криворіжсталь» шляхом об'єднання Криворізьського металургійного комбінату, Новокриворізьського гірсько-збагачувального комбінату та Криворізьського коксохімічного заводу. В якості прикладу приєднання можна назвати включення Донецького хімічно-металургійного заводу до складу Маріупольського металургійного комбінату. Що стосується злиття, то серед прикладів є утворення ДАК «Українські поліметали» та ДАК «Укррудпром» [10].

На ринку олігополії діють дві протилежно спрямовані сили: зацікавленість підприємств у максимізації сукупної маси прибутку для всієї галузі, яка породжує тягу до змови і спільних дій, та егоїстична зацікавленість кожного підприємства у максимізації своїх власних прибутків, що штовхає їх до порушення угод шляхом зниження ціни на продукцію.

Саме ця сила штовхає підприємство до змови на ринку олігополії, тобто у більшості випадків підприємства долучаються до такої згоди. Відомо у мікроекономічних вченнях та математичних розробках «дилема олігополістів» [3] відображає вплив цих двох сил (що були зазначені раніше) на рішення суб'єктів господарювання: чи вдатися до агресивної конкурентної боротьби, намагаючись захопити більшу частину ринку за рахунок суперників, чи пасивно співіснувати, тримаючись за свою частку ринку, призначаючи високі ціни та обмежуючи обсяги виробництва. Конкуруючи пасивно, всі одержать вищі прибутки. Водночас кожен учасник такого ринку усвідомлює, що суперник може змінювати рівень цін. Тому підприємства намагаються не конкурувати пасивно, оскільки конкурент може вибрати для себе активну стратегію та захопити значну частку ринку. Жодне підприємство не може довіряти своєму конкуренту й очікувати від нього високої ціни [2; 4].

Але головна риса олігополістичного ринку – загальна взаємозалежність його учасників. Кожен підприємець при визначенні лінії своєї економічної поведінки повинен враховувати поведінку як споживачів продукції, так і конкурентів, оскільки їх реакція на його дії може бути неоднозначною. Тому не існує загальної універсальної теорії олігополії. Моделі поведінки підприємства при дуополії досить різноманітні і виходять з різних підходів щодо сценаріїв стратегічної поведінки підприємства – способів конкурентної боротьби і взаємодії із суперниками в умовах прагнення до максимальних прибутків.

Тобто, підприємці зіштовхуються з дією цих двох сил, невизначеністю від реалізації рішень. Тому вони вступають у змови, прагнучи дійти співробітництва, домовленості з метою встановлення фіксованих цін та обсягів продажу, оскільки таким чином намагаються мати знання про результати домовленості (боротися з невизначеністю), загрозою «цінової війни» (тривале одночасне зниження цін на продукцію підприємств олігопольної галузі, при якому підприємства сподіваються збільшити обсяги продажу, що приносить фірмам вигоду), а також отримати більш високий прибуток, ніж за проведення самостійної стратегії.

Змови здійснюються у двох проявах: картельна змова та лідерство у цінах.

Саме картельна змова і є проявом форм реструктуризації підприємства: злиття та поглинання, адже формування картелю пов'язане з поєднанням двох підприємств у єдину форму підприємства.

Однак, не дивлячись на те, що картель є вдалим прикладом змови у олігополії, залишається проблема стабільності такого об'єднання.

По-перше, у кожного учасника картелю виникає спокуса продавати свою продукцію за високої картельної ціни, але перевищувати картельну квоту, отримуючи додатковий прибуток. Якщо такої поведінки дотримується більшість фірм у картелі – такий союз існувати довго не буде.

По-друге, потенційну загрозу картелю несе об'єднання аутсайдерів у контркартель.

По-третє, кожне підприємство олігополіст володіє власними секретами виробництва, тому має певну нефіксовану величину витрат. Це є основним бар'єром на шляху укладення угоди, оскільки домовитися про ціну досить складно: що вигідно для одного підприємства, може бути неприйнятним для іншого. Всі підприємства діють за різними технологіями і мають свої виробничі напрацювання, відповідно до чого продукція, що виробляється, розрізняється і за кількістю, і за собівартістю, тому вони можуть кожного разу підлаштуватися один під одного.

Висновки з даного дослідження. Дослідження сутності реструктуризації розкрило її форми та різновиди, дало можливість виділити такий вид, як реорганізація підприємства. Реорганізація підприємства розкривається через різні напрями організаційних змін, серед яких виокремлюються саме злиття та поглинання. Розгляд економічного змісту злиття та поглинання дозволив визначити їх причини та мотивування, показати, що переважно об'єднання підприємств відбуваються на олігополістичних ринках. З позиції мікроекономічних вчень, саме олігопольні ринки є джерелом

теоретичного дослідження сутності злиття та поглинання. Вивчення теоретичної бази дає можливість визначити вплив функціонування олігополії на процес управління ризиками підприємства.

Література

1. Господарський кодекс України [Текст]. – Господарський процесуальний кодекс України / Міністерство юстиції України. – Офіц. вид. – К. : Ін Юре, 2008. – 320 с.
2. Вэриан Хэл Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход : учеб. для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / Х.Р. Вэриан ; ред. пер. с фр. Н.Л. Фролова. – М. : Издательское объединение «ЮНИТИ», 1997. – 767 с. – (СЕУ).
3. Пиндайк Р.С. Микроэкономика / Р.С. Пиндайк, Д.Л. Рабинфельд ; пер. с англ. С. Жильцов, А. Железниченко. – 5. междунар. изд. – СПб. : Питер ; М. ; Нижний Новгород ; Воронеж : [б. и.], 2002. – 606 с.
4. Чеканский А.Н. Микроэкономика: Промежуточный уровень: учебник для студ. вузов, обуч. по направлению 080100(521600) "Экономика" / А.Н. Чеканский, Н.Л. Фролова ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экономический факультет. – М. : Инфра-М, 2005. – 684 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко ; Київський національний економічний ун-т. – Київ: КНЕУ, 2000. – 412 с.
6. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
7. Положення про порядок реструктуризації підприємств. – Затверджено Наказом ФДМУ від 12 квітня 2002 р., № 667 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 19. – С. 37-45.
8. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро ; общ. ред. И.И. Мазур. – М. : Экономика, 2001. – 453 с.
9. Количество сделок слияний и поглощений в Украине в 2012 году выросло в пять раз // Дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/finance/kolichestvo-sdelok-slijanij-i-pogloschenij-v-ukraine-v-2012-godu-vyr-192920/?supdated_new=1369173188.
10. Сущность, виды и формы реструктуризации предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmgqu.dp.ua/social/restruk.html>

УДК 332.8

Оленічева Ю.О.,
к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін
Донецький інститут туристичного бізнесу

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ ЯК ЗАСІБ ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У СФЕРІ ЖКГ

Постановка проблеми. Комунальне господарство України характеризується низькою якістю послуг, застарілими технологіями, високим зносом основних засобів (що перевищує 60%) і низькою енергоефективністю. За даними Інституту стратегічних досліджень, енергоємність послуг у 2,5-3 рази перевищує показники європейських країн. У сучасних умовах в Україні дуже важливим є підвищення енергоефективності будинків, реалізація енергозберігаючих заходів на підприємствах галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем житлово-комунального господарства і шляхів їх вирішення за допомогою реформування присвячені роботи багатьох учених, у тому числі В.Н. Амітана [1], С.В. Богачова [2], А.Л. Завади [3], Н.М. Потапової [1], В.В. Рибалки [4], Г.М. Семчука [5], В.І. Чиж [6]. У цих роботах пропонуються такі заходи щодо організації ефективного управління у сфері виробництва й надання житлово-комунальних послуг: більш чітке розмежування повноважень органів місцевого самоврядування й регіональних держадміністрацій у сфері житлово-комунального господарства; установлення економічно й соціально виправданих тарифів на послуги; передача комунальних підприємств у концесію; забезпечення державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері централізованого тепло- і водопостачання та водовідведення.