

УДК 65.012

Верескун М.В.*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

Проведен анализ эффективности работы негосударственных предприятий Донецкого региона. Анализ показал, что, несмотря на рост объёмов промышленного производства в регионе эффективность работы крупных промышленных предприятий снижается. По результатам анализа сделаны выводы о причинах неэффективной работы предприятий региона, разработан ряд практических рекомендаций по повышению эффективности, намечены направления дальнейших исследований.

С момента принятия Верховной Радой Украины постановления "О Концепции разгосударствления и приватизации предприятий, земли и жилищного фонда" (31 октября 1991 г.) прошло больше 12 лет. За это время в Донецком регионе было приватизировано 9217 промышленных предприятий. На сегодняшний день негосударственными предприятиями производится более 80 % промышленной продукции региона. Как известно, одной из основных целей приватизации в Украине является повышение эффективности работы предприятий и организаций. Поэтому проведение анализа эффективности работы приватизированных предприятий имеет большое значение для оценки действенности приватизационных программ и возможной корректировки дальнейшего курса реформ.

Оценка эффективности работы промышленных предприятий неоднократно проводилась в работах Г. Астаповой, А. Бровермана, С. Богачёва, Ю. Гришана и др. [1; 2; 3; 4; 5] Однако, в большинстве работ проводился сравнительный анализ эффективности работы государственных и негосударственных предприятий. Показатели эффективности работы негосударственных промышленных предприятий Донецкого региона в условиях экономического роста и продолжающегося процесса разгосударствления собственности не подвергалась серьёзному анализу.

Целью данной статьи является анализ эффективности работы негосударственных предприятий Донецкого региона и разработка рекомендаций по повышению эффективности хозяйствования.

Для достижения поставленной цели был проведен анализ результатов работы 17 крупнейших промышленных предприятий Донецкого региона. Анализ осуществлялся в форме сравнения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий в динамике за ряд лет. В качестве основных сравниваемых показателей были выбраны: объём валового дохода, прибыль от обычной деятельности до налогообложения и рентабельность продаж. Период анализа – три года с 2000 по 2002 г., выбран неслучайно. Во-первых, 2000 г. – это первый год после окончания сертификатной приватизации. Во-вторых, с 01.01.2000 г. Украина перешла на новые стандарты бухгалтерского учёта, что внесло изменение в методику расчёта некоторых показателей, в частности прибыли. В третьих, на протяжении 2000-2002 гг. основные условия хозяйствования существенно не менялись. Репрезентативность выборки доказывается следующими факторами. На долю указанных предприятий приходится от 70 % (2000 г.) до 60 % (2002 г.) всей промышленной продукции Донецкого региона. Если проанализировать отраслевую принадлежность предприятий, попавших в выборку, то следует отметить, что в ней представлены предприятия всех основных отраслей промышленности Донецкого региона. Так, в выборке представлены данные о работе: шести металлургических предприятий, трёх предприятий химической промышленности; двух машиностроительных, двух угледобывающих, двух предприятий пищевой промышленности и двух предприятий, занимающихся производством и распределением электроэнергии. Следует также отметить, что все представленные в выборке пред-

* ПГТУ, ст. препод.

приятия являются крупными промышленными объектами, лидерами в своих отраслях, а в рейтинге крупнейших предприятий Украины числятся в первой сотне. Два предприятия из приведенного списка - ОАО «ММК им. Ильича» и ОАО «Азовсталь» – относятся к числу десяти крупнейших предприятий Украины. Размеры статьи не позволяют подробно остановиться на результатах проведенного анализа, поэтому в таблице приведены обобщённые данные.

Таблица – Показатели эффективности работы негосударственных предприятий Донецкого региона

Показатель	Годы			Прирост (+) или снижение (-) , %		
	2000	2001	2002	2001-2000	2002-2001	2002-2000
Валовой доход, тыс. грн.	19209225	22120714	22845130	15	3	19
Прибыль, тыс. грн.	2208295	950868	103688	-56,9	-89,1	-95,3
Рентабельность реализации продукции, %	11,50	4,30	0,45	-62,60	-89,40	-96,10

Как видно из таблицы 1 за период с 2000-2002 гг. показатели эффективности работы негосударственных предприятий Донецкого региона постоянно снижались. Несмотря на рост объёмов валового дохода в 2001 г. на 15 % прибыль рассматриваемой группы предприятий сократилась за этот период более чем в два раза (56,9 %). В 2002 г. рост объёмов валового дохода составил 3%, а размер прибыли рассматриваемой группы предприятий уменьшился более чем в 9 раз! Аналогичная динамика наблюдается по показателю рентабельности реализации продукции. Если в 2000 г. средняя рентабельность по рассматриваемой группе предприятий составляла 11,5 %, в 2001 г. – 4,3 %, а в 2002 г. – 0,45 %. Можно назвать несколько причин, обусловивших данное положение. Во-первых, рост объёмов производства в последние годы происходил не за счёт введения в строй новых мощностей, а за счёт дозагрузки уже имеющихся, но простаивающих ранее. Во-вторых, положительный эффект, вызванный девальвацией гривны, практически исчерпан.

По мнению автора, основной причиной снижения эффективности работы большинства негосударственных предприятий Донецкого региона является тот факт, что изменение формы собственности на большинстве предприятий не повлекло за собой существенных изменений во внутренней организационной структуре управления. В процессе приватизации большинство промышленных предприятий были преобразованы в различные корпоративные структуры – ОАО, ЗАО, ООО. Выбор организационной формы был далеко не случаен – требовалось трансформировать бывшие государственные предприятия в предпринимательские структуры, способные к самоуправлению и саморазвитию. В наибольшей степени приведенным требованиям отвечает такое предпринимательское образование, как корпорация.

Достаточно длительная история функционирования корпораций (первые корпорации возникли в позднее средневековье) и их ведущая роль в современной экономике, а также сложность управления корпоративными отношениями, породили достаточно большое количество определений термина «корпорация». Однако наиболее полное, по нашему мнению, определение приводит Т.В. Кашанина: «Корпорация – организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединённых капиталах и осуществляющая какую-либо социально полезную деятельность» [6].

Между тем необходимо иметь в виду, что *корпорация* изначально представляла собой объединение свободных хозяйственных субъектов для достижения экономических целей. С течением времени сложились качественно отличные друг от друга ее типы. Это отличие становится особенно выразительным, если рассмотрение вести от целей: задаются ли они собственно корпоративной логикой борьбы за рынки или обуславливаются внешними обстоятельствами. Именно такой подход приводит к выводу о наличии корпораций двух типов – классического и этатистского [7]. Рассмотрим подробнее каждый из них.

Классическая корпоративная предполагает четкое разграничение собственности и управления, противопоставляя наемных работников владельцам компании. Ее сущность вполне адекватно отражает понятие “фордизм”, сформировавшееся в середине XX века в социологии [8].

Следует отметить, что эволюция индустриальной корпорации как частной коммерческой организации позволяла ей на протяжении многих десятилетий поддерживать свою конкурентоспособность и быть двигателем ведущих западных экономик. В современном мире именно гигантские ТНК и их неформальные объединения определяют структуру экономики большинства развитых стран. На долю 100 крупнейших корпораций США приходится до 60 % ВВП, 45 % занятых, 60 % инвестиций. Совокупный годовой объем продаж шести групп гигантов Японии (Мицубиси, Мицуи, Сумитомо, Дай Ити Кангин, Фуэ, Санва) составляет до 15 % ВВП, или около 500 млрд долл. США. Они контролируют более 50 % промышленных активов Японии. Транснациональные корпорации осуществляют вместе со своими дочерними фирмами (их число за границей превысило 200 тыс.) более 50 % внешнеторгового оборота, 80 % объема торговли высокотехнологичной продукцией и контролируют около 90 % вывоза капитала [9].

Таким образом, распространенная на Западе корпоративная модель продемонстрировала высокую эффективность и по сей день остаётся мощным двигателем, обеспечивающим развитым странам устойчивый экономический рост. Теперь проанализируем структуры, противостоявшие ей в конкурентной борьбе.

В странах СССР и других представителей соцлагеря сформировался иной тип корпоративных структур. Хотя внешне они значительно отличались друг от друга, но при этом имели одну сущностную общность – их конфигурация, в конечном счете, обуславливалась тем, что крупнейшей корпорацией было само государство. Как следствие, такие образования не могли, во-первых, не быть строго иерархичными, во-вторых, адекватно оценивать свои конкурентные преимущества и недостатки, ибо были в той или иной мере выключены из конкурентной среды.

В отличие от классических индустриальных корпораций этатистские практически не приспособлены к саморазвитию. Вот характерные их черты:

- главная цель – не достижение максимальной эффективности производства, а реализация задач, поставленных государством;
- способность добиваться успехов лишь на относительно узких направлениях;
- достижение успехов в количественном, а не в качественном отношении, когда главным инструментом их конкурентоспособности становились искусственно заниженные издержки;
- потребность в гигантских инвестициях для своего развития и неспособность обеспечить высокую эффективность производства;
- невосприимчивость к технологическому прогрессу.

Однако, доминирование в экономике корпораций этатистского типа не означает, что она постоянно находится в застое. Каждая из стран, в которой доминировали корпорации данного вида (Германия 30-40-х годов, СССР, Китай, страны юго-восточной Азии (ЮВА), на определенном этапе достигала значительных хозяйственных успехов, а СССР и Япония (в разное время) в течение продолжительного периода занимали место второй по масштабам экономики мира.

Исследование двух типов сформировавшихся на сегодняшний день корпоративных структур, позволяет сделать следующие выводы.

В классической индустриальной корпорации изначально заложен дух соперничества между ее владельцами и работниками: противоречия между ними, будучи в прошлом сугубо материальными, впоследствии трансформировались в борьбу за контроль над отдельными участками деятельности компании, а затем по мере роста доли интеллектуальных работников и над ней в целом. Между тем в рамках данной организационной формы это противостояние не может (и не должно) быть искоренено, так как именно оно и поддерживает стабильное функционирование фирмы. Современные виды индустриальных структур вполне адекватны нынешним задачам.

Этатистские корпорации, вероятно, уйдут в историю вместе с завершившимся столетием. В современных условиях этот тип хозяйственных образований практически неконкурентоспособен, так как целиком базируется на использовании внешних факторов развития.

В процессе трансформации отношений собственности в Украине была сделана попытка преобразовать этатистские корпорации в классические путём акционирования и перераспределения собственности. Однако трансформационные процессы не внесли значительных изменений в систему управления большинства предприятий. По своей сути большинство современных

ОАО и ЗАО остаются строго иерархичными статистическими структурами с распаёванным имуществом. В таких условиях рост эффективности производства представляется весьма проблематичным.

Одним из основных резервов повышения эффективности производства является техническое перевооружение, обновление и замена основных производственных фондов. Для предприятий Донецкого региона эта проблема является особо актуальной, так как по состоянию на 01.01.2003 г. износ основных фондов в промышленном комплексе региона достиг 49,6 %. В базовых отраслях промышленности этот показатель ещё выше: в металлургии 59,9 %, в машиностроении – 57,6 %. Коэффициент обновления основных производственных фондов составляет: в целом по промышленности – 3,6 %, в металлургии – 2,4 %, в машиностроении – 3,7 % [10]. Те средства, которые предприятия сегодня в состоянии направить на обновление основных фондов достаточны только для проведения капитального ремонта оборудования, имеющего критический износ, а также локальной механизации и модернизации существующих техпроцессов. О глобальном техническом перевооружении, внедрении в производство принципиально новых наукоемких, ресурсосберегающих, экологически чистых технологий речь не идёт. На это попросту нет средств.

Для оценки возможности привлечения дополнительных ресурсов в промышленный комплекс региона необходимо проанализировать основные источники финансирования деятельности корпораций, которые разделяются на внутренние и внешние.

К внутренним источникам финансирования относятся:

- нераспределённая прибыль компаний;
- прибыль от продажи основных фондов.

К внешним источникам финансирования можно отнести:

- аренду основных фондов;
- коммерческий кредит;
- банковские займы;
- государственные субсидии;
- расширение акционерного капитала, выпуск акций, облигаций.

Анализ источников финансирования деятельности корпораций позволяет сделать вывод, что в современных условиях главным источником требуемых инвестиционных ресурсов в требуемых количествах может стать расширение акционерного капитала, выпуск акций и облигаций. Ввиду неразвитости рыночной инфраструктуры, в частности, отсутствия эффективно функционирующего фондового рынка, промышленным предприятиям пока не удастся привлечь в качестве инвестиционных ресурсов сбережения граждан. В этих условиях наиболее вероятным инвестором могут выступать банки и прочие финансовые посредники. Тем более, что на сегодняшний день некоторые из них уже располагают достаточно значительными финансовыми ресурсами. Так, клиентами одного из лидеров украинской банковской системы КБ «Приватбанк» являются 2,5 млн. физических лиц и 150 тыс. юридических, а кредитный портфель банка достиг 3-х миллиардов 100 миллионов гривен [11].

Основным препятствием на пути притока значительных финансовых ресурсов в производственный сектор региональной экономики является тот факт, что корпоративные структуры региона не выплачивают дивидендов по акциям, а новые эмиссии проводятся исключительно с целью перераспределения существующих активов. В результате подобных манипуляций с акционерным капиталом меняется только структура держателей акций, а само предприятие не получает никаких реальных инвестиций. Привлечение свободных средств банков и прочих финансовых посредников возможно только в случае гарантированной выплаты дивидендов по акциям. Данное требование должно быть закреплено законодательно и являться необходимым условием существования корпораций. Только в этом случае инвесторы, не заинтересованные в управлении предприятием, будут рассматривать приобретение акций и облигаций, как источник гарантированного дохода, а предприятия получают требуемые инвестиционные ресурсы.

В современных условиях развития экономики Украины углубление анализа эффективности работы предприятий всех форм собственности и разработка рекомендаций по повышению эффективности их функционирования являются перспективными направлениями дальнейших исследований.

Выводы

1. Несмотря на рост объёмов промышленного производства абсолютные и относительные показатели эффективности работы промышленных предприятий Донецкого региона снижаются.

2. Основной причиной снижения эффективности работы большинства негосударственных предприятий региона является тот факт, что изменение формы собственности на большинстве предприятий не повлекло за собой существенных изменений во внутренней организационной структуре управления. По своей сути большинство современных ОАО и ЗАО остаются строго иерархичными статистскими структурами с распаёванным имуществом.

3. Одним из основных резервов повышения эффективности производства является техническое перевооружение, обновление и замена основных производственных фондов. Те средства, которые предприятия сегодня в состоянии направить на обновление основных фондов достаточны только для проведения капитального ремонта оборудования, имеющего критический износ, а также локальной механизации и модернизации существующих техпроцессов. О глобальном техническом перевооружении, внедрении в производство принципиально новых наукоемких, ресурсосберегающих, экологически чистых технологий речь не идёт.

4. Главным источником требуемых инвестиционных ресурсов является расширение акционерного капитала, выпуск акций и облигаций. Наиболее вероятными инвесторами на сегодняшний день представляются банки и прочие финансовые посредники.

5. Для привлечения инвестиционных ресурсов в производственный сектор экономики необходимо законодательное закрепление обязанности корпораций по выплате дивидендов, как необходимого условия их существования.

Перечень ссылок

1. *Астапова Г.В.* Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / *Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко.* – Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2001. – 526 с.
2. *Гришан Ю.* Направления совершенствования внутривозвращенного управления на предприятиях / *Ю. Гришан* // Экономика Украины. – 2001. – № 1. – С. 9-16.
3. *Браверман А.* Интегральная оценка результатов работы предприятий / *А. Браверман, А. Саулин* // Вопросы экономики. – 1998. – № 6. – С. 108 – 121.
4. *Богачёв С.В.* Оценка работы предприятий в постприватизационный период / *С.В. Богачёв, О.Н. Шарнопольская* // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий. Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 2003. – С. 26 – 33.
5. *Богачёв С.В.* Сравнительная эффективность функционирования предприятий различных форм собственности / *С.В. Богачёв* // Экономика Украины. – 2000. – № 8. – С. 31 – 36.
6. *Кашанина Т.В.* Корпоративное право: Учебник для вузов. – М.: Изд. Группа НОРМА – ИНФРА М, 1999. – 815 с.
7. *Иноземцев В.Л.* Творческие начала современной корпорации / *В.Л. Иноземцев* // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №11. – С. 18–30.
8. Jessor V. Fordism and Post-Fordism: Critique and Reformulation//Storper M., Scott A.J. (Eds.) – L. – 1992.
9. *Корняков В.* Государственно-корпоративное направление развитой экономики / *В. Корняков* // Экономист. – 2000. – № 5. – С. 12-20.
10. Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік / Україна. Держком стат. Донецьке обласне управління статистики. – Донецьк, 2003. – 355 с.
11. Приватбанк – 10 лет успеха, основанного на доверии // Бизнес. – 2002. – 29 апреля (№17).

Статья поступила 09.03.2004