

**Национальная академия наук Украины
Институт экономики промышленности**

На правах рукописи

БАБАШ Сергей Иванович

**ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП
В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ
(на примере угольной промышленности)**

Специальность 08.02.03 - Управление, планирование и государственное
регулирование экономики

Автореферат
диссертации на соискание научной степени
кандидата экономических наук

Донецк - 1996

338.2



00376093 (S)

Диссертацией является рукопись

Работа выполнена в Донецком научно-исследовательском угольном институте (Донуги) Минуглепрома Украины.

Научный руководитель - доктор экономических наук Зубовский Евгений Иванович

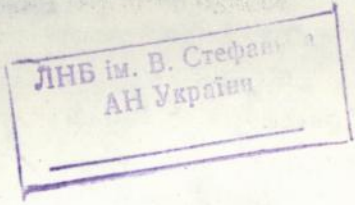
Официальные оппоненты - доктор экономических наук, профессор Бирёнберг Борис Михайлович
- кандидат экономических наук, профессор Поважный Станислав Фёдорович

Ведущая организация - Донбасский горно-металлургический институт, Министерство образования Украины, г. Алчевск

Защита состоится 29 февраля 1996 г. в _____ часов на заседании специализированного учёного совета Д 06.08.01 в Институте экономики промышленности НАН Украины, 340048, Донецк, ул. Университетская, 77.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Института экономики промышленности НАН Украины.

Автореферат разослан 27 января 1996 года.



Учёный секретарь специализированного учёного совета

Поклонский Ф.Е.

1. Общая характеристика работы

1.1. *Актуальность исследования.* Экономика Украины продолжает оставаться в крайне тяжёлом состоянии. Естественные процессы изменения структуры промышленности идут чрезвычайно медленно. Продолжается падение производства, не стабилизируются финансовые отношения, ухудшается положение дел в социальной сфере.

Отдельные достижения, например снижение уровня инфляции в краткие периоды, не оказывают существенного влияния на общий регресс в промышленности, которая, по сути дела, занята только поисками самовывживания. При этом некоторые отрасли и предприятия пытаются выживать без помощи партнёров, что иногда приводит к определённым удачам, но в целом никаких положительных сдвигов не даёт.

Наиболее тяжело экономический кризис сказывается на деятельности предприятий базовых отраслей промышленности, где и сегодня сосредоточены основные материальные ценности и людские ресурсы.

Тупиковая ситуация в экономике Украины требует принятия неординарных мер от руководителей крупных промышленных предприятий базовых отраслей промышленности, где сосредоточены огромные имущественные и людские ресурсы. Именно поэтому на протяжении более чем двух лет эти предприятия, поставленные в условия выживания, ищут пути того, как объединить усилия, чтобы противостоять развалу экономики и не дать окончательно погибнуть создававшейся десятилетиями промышленности Украины, её тяжёлой индустрии.

Одним из результатов таких поисков является формирование межотраслевых объединений, в частности, в форме создания финансово-промышленных групп (ФПГ).

Значительный вклад в решение проблемы, разработку теоретических и практических положений становления финансово-промышленных групп внесли отечественные и зарубежные учёные И. Стародубровская, Р. Коуз, О. Уильямсон,

А. Ушер, Р. Нильсон, В.Г. Ильющенко, Е. И. Zubовский, Н.Г. Чумаченко и другие.

Особенный интерес представляют работы, связанные с созданием финансово-промышленных групп в базовых отраслях промышленности. Речь идёт о предприятиях единой технологической цепи "уголь-кокс-руда-металл", "уголь-энергетика", каждое из которых управляется разными министерствами, имеет неодинаковые возможности реализации продукции на внутреннем и мировом рынках, функционирует в разных экономических системах.

Вместе с тем в экономической теории и хозяйственной практике остаются недостаточно полно исследованными вопросы необходимости и проблемы формирования ФПГ как способа выхода из кризиса, способа совместного выживания предприятий добывающих и перерабатывающих отраслей в нестандартных условиях переходного к рынку периода.

Формирование новых подходов к использованию экономического, финансового и производственного потенциала предприятий угольной, металлургической и других отраслей промышленности, дальнейшее углубление научно-прикладных аспектов, связанных с решением проблем, возникающих при создании и функционировании финансово-промышленных групп, являются объективным условием выживания промышленных предприятий в создавшемся положении и тем самым определяют высокую степень актуальности темы настоящей диссертационной работы.

1.2. Цель и задачи исследования. Цель диссертации заключается в определении организационно-экономической формы и механизма взаимодействия между хозяйственными субъектами базовых отраслей промышленности, связанных между собой единой технологической цепочкой ("уголь-кокс-руда-металл", "уголь-энергетика" и т.п.).

Основная идея работы исходит из необходимости и возможности согласования интересов партнёров (угольных, металлургических,

коксохимических, рудных, энергетических и других предприятий) в рамках крупных межотраслевых объединений типа финансово-промышленных групп.

Достижение поставленной цели и реализация предложенной идеи потребовали решения ряда основных задач, включающих:

системный анализ опыта становления и работы финансово-промышленных групп за рубежом, определение оптимальной степени централизации и децентрализации производства;

обоснование и разработку механизма формирования и функционирования финансово-промышленных групп, их влияния на возможность выживания предприятий, улучшение социально-экономической обстановки в базовых отраслях промышленности;

установление особенностей ценообразования внутри и вне финансово-промышленных групп;

разработку методики выбора головного предприятия финансово-промышленной группы из общего числа участвующих в ней предприятий;

выявление тенденций воздействия деятельности финансово-промышленных групп на инфляционные процессы;

определение порядка, последовательности и форм осуществления организационно-экономического становления финансово-промышленных групп в период формирования рыночных отношений в стране.

1.3. Предмет и объект исследования. Предметом исследования являются вопросы теории, методические и практические аспекты проблемы повышения эффективности работы предприятий базовых отраслей промышленности при переходе к рыночным отношениям.

Объектами исследования являются организационно-экономические отношения между предприятиями базовых отраслей промышленности, а также отношения между ними и финансово-экономической политикой государства.

1.4. Методология и методика исследования. Теоретической и методической основой проведенных исследований являются системный подход к исследуемым

процессам и объектам, научные положения и опыт его применения, накопленные в части создания и функционирования финансово-промышленных групп за рубежом и в Украине законодательные и нормативные документы этих стран, рекомендации научных организаций и отдельных учёных по затронутой проблеме.

В диссертации использованы методы исследования процессов и явлений в их взаимодействии и развитии; технико-экономического, логического и факторного анализа; математической статистики с использованием средств вычислительной техники и другие. В качестве источников первичной информации послужили данные статистической отчётности и аналитических обследований результатов деятельности предприятий и объединений технологической цепи "уголь-кокс-металл" (ПО "Донецкуголь", Авдеевский коксохимический завод, металлургический комбинат им. Ильича).

1.5. Научная новизна результатов исследования. По результатам проведенных исследований получен ряд положений, отличающихся научной новизной. Основные из них следующие:

1. С использованием системного подхода обоснована необходимость и положительная роль в экономике крупных межотраслевых объединений типа финансово-промышленных групп, создающих необходимые условия для выживания предприятий базовых отраслей промышленности в сложный период перехода к рыночным отношениям.

2. Доказано, что в критических условиях переходного периода к рыночной экономике крупные межотраслевые объединения выступают социально-экономическим гарантом занятости и относительной производственной устойчивости входящих в них предприятий.

3. Разработан механизм формирования и функционирования промышленно-финансовых групп как организационного процесса согласования интересов партнёров, включая интересы банковских консорциумов.

4. Выявлена тенденция антиинфляционного воздействия результатов деятельности промышленно-финансовых групп на финансово-экономические отношения.

5. Установлены особенности ценообразования в рамках промышленно-финансовых групп, заключающиеся в соединении рыночных принципов ценообразования на конечный в единой технологической цепи продукт (металл, киловатт-час и т.д.) с зависимым от него согласованным ценообразованием на промежуточные продукты внутри промышленно-финансовых групп (уголь, кокс и т.п.).

6. Определены необходимые порядок и последовательность осуществления организационно-экономического становления промышленно-финансовых групп, включая виды всех соответствующих переходных этапов.

7. Предложена методика выбора головного в промышленно-финансовой группе предприятия.

1.6. Практическая ценность результатов исследования. Разработанные в диссертации предложения по повышению эффективности работы предприятий различных базовых отраслей промышленности реализованы в методических документах, предшествующих созданию промышленно-финансовой группы "уголь-кокс-металл". При непосредственном участии автора разработаны и успешно реализуются договорные взаимоотношения группы, в состав которой вошли производственные объединения по добыче угля "Донецкуголь" (г. Донецк), Авдеевский коксохимический завод (г. Авдеевка) и металлургический комбинат им. Ильича (г. Мариуполь).

Опыт этого, одного из первых крупных межотраслевых взаимодействий Украины может быть приемлем и в других отраслях народного хозяйства.

Подтвержденный документально фактический годовой экономический эффект от практического применения результатов исследований только по производственному объединению по добыче угля "Донецкуголь" составил свыше 100 млрд. крб., в том числе автору принадлежит 27 млрд. крб.

1.7. Апробация и внедрение результатов работы. Основные научные положения и практические результаты исследований по теме диссертации доложены и обсуждены на семинарах Донуги, Донбасского научного центра, Института экономики промышленности НАН Украины, Днепропетровской государственной горной академии Украины, заседаниях научно-технического совета ПО "Донецкуголь".

1.8. Публикации. Основные положения диссертации опубликованы в 3 самостоятельных работах, в числе которых 2 брошюры и 1 статья, общим объёмом 3,1 п.л.

1.9. Объём и структура работы. Диссертация состоит из введения, трёх глав, заключения общим объёмом 162 рукописные страницы, включает 20 таблиц, 15 рисунков, список использованной литературы из 90 источников.

Автор выражает глубокую признательность акад. Академии горных наук Украины В.Г. Ильюшенко за ценные советы и рекомендации при написании диссертации.

2. Основные положения диссертации

Опыт реформ в Украине убедительно показывает, что нескоординированные действия государственных структур и производителей не способствуют становлению нормальных рыночных отношений и разрывают экономику страны. Задача, следовательно, состоит в том, чтобы на пути реформирования объединить усилия всех субъектов производства и тем самым заложить основы для позитивного поворота экономики.

2.1. Анализ отечественного и зарубежного опыта позволил установить, что одним из решений этой задачи является организационное объединение экономических отношений, позволяющее их упорядочить по критерию обслуживания конечного рыночного продукта. Поэтому прежде всего необходимо радикально изменить сложившиеся предубеждения относительно

роли и значения крупных объединений. В экономической литературе много и справедливо пишут о значении, необходимости формирования и развития малого бизнеса. Ссылаются на опыт Запада. Однако нередко игнорируется тот факт, что процветание преуспевающих стран мира и возможности развития малого и среднего бизнеса связаны с крупными и крупнейшими корпорациями, в немалой степени зависят от них. Доказательств тому можно найти предостаточно и в США, и в Японии, и в Германии, и в Швеции. Именно крупнейшие корпорации явились пионерами научно-технического прогресса во многих областях, стимулируя отвлечения от себя для малого и среднего бизнеса. Именно корпорации такого рода создавали и создают возможности инвестиционных прорывов, благодаря чему они сыграли существенную положительную роль в развитии экономики своих стран и мира.

Отсюда следует важный вывод - проблема не в централизации и концентрации капиталов и производства, а в том, как найти наиболее приемлемое сочетание централизации и децентрализации.

Известны три способа решения этой проблемы:

рыночный, основанный на свободной конкуренции, и свободном решении конкурентов или партнёров об объединении в наиболее приемлемом для них виде;

государственный, базирующийся на государственном регулировании и государственном решении вопросов слияния или демополизации;

внутрифирменный, когда решение об отделении каких-то подразделений или, наоборот, слиянии с другими фирмами принимает сама корпорация, руководствуясь идеологией сохранения и наращивания прибыльности и реальной рыночной конъюнктуры.

Как правило, экономически развитые страны Запада использовали в своем становлении все три способа в различной дозировке. Об этом, прежде всего, свидетельствует тот факт, что, несмотря на усиленную "борьбу" с монополиями, которая велась во многих странах практически на протяжении всего XX века,

последние продолжают активно существовать и нисколько не помешали развитию рынка, вплоть до социально-регулируемого рынка. Мало того, монополии вышли на рынок мирового капиталистического хозяйства (например, транснациональные корпорации), существенно изменили его, но не подорвали. Рынок успешно функционирует и развивается. Поэтому утверждения ряда экономистов Украины и России, что именно монополии не дают сделать первый шаг, чтобы войти в рыночные отношения, нельзя признать корректными. Конечно, любая точка зрения имеет право на жизнь, но здесь скрыта большая опасность того, что под такую трактовку монополизации подверстываются любые крупномасштабные хозяйственные организации, не обязательно монополисты на рынке.

В капиталистическом мире экономическую и финансовую централизацию создали крупные промышленный и банковский капиталы, имеющие три главные, опорные конструкции: единая денежно-финансовая система во главе с банковской системой; система рынков во главе с финансово-денежным рынком; система воспроизводственных оборотов общественного капитала и продукта, потребительских доходов во главе с оборотом общественного капитала.

Резюмируя изложенное, можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что реформирование должно включать неотъемлемой составной частью экономическую централизацию, которая в отличие от административной централизации (питающей командно-административное управление) подгоняет структуры и поведение аппарата управления под объективные материальные структуры общественного производства. Во-первых, экономическая централизация предполагает, что существуют хозяйственные формы обособления и горизонтального согласования расширенного воспроизводства общественного капитала, общественного продукта, потребительского дохода, финансово-денежной массы. Во-вторых, все эти народнохозяйственные компоненты общественного производства жёстко взаимоувязаны в своём движении. Это потоки денег, товаров, финансов.

Переход на модель экономического развития, ориентированную на применение данных современной науки, передовой технологии, информатики, внес серьёзные изменения в характеристики современного рынка. Возникает, таким образом, устойчивость и предсказуемость хозяйственных связей, реализуемая через специальные институты, обеспечивающие механизмы функционирования современного рынка. К ним, прежде всего, относятся крупные промышленные и промышленно-финансовые объединения, биржи, банки, акционерные компании и т.п. При этом очень важно отметить, что стремление к созданию крупных финансово-промышленных объединений не привело к тому, что современный рынок стал сферой исключительного господства небольшого числа крупных компаний, как это можно было бы ожидать по прогнозам большинства последних исследований капиталистической экономики. Малый бизнес, под который попадают согласно западной экономической литературе предприятия с незначительной численностью персонала (в частности, по данным английского экономиста Терри Хилла к мелким фирмам следует относить те фирмы, на которых занято не более 150 человек), остаётся важным компонентом современного рынка, без которого последний не может нормально функционировать. Следовательно, современный развитый рынок соединяет и обеспечивает взаимодействие и взаимную необходимость друг в друге мелкого, среднего, крупного и крупнейшего бизнеса - любого, конкурентоспособного в своей сфере.

Современная теория фирмы разрабатывалась западными исследователями на основе анализа практики бизнеса, присущей капиталистическому миру. Она раскрывает плюрализм возможностей осуществления бизнеса в условиях рынка. Организационная многовариантность - основа экономической динамики, позволившая разработать оригинальные и проверенные жизнью подходы к созданию конкурентоспособных предприятий и различного рода объединений.

Централизация капитала вначале происходила главным образом по линии объединения предприятий одной и той же отрасли, но уже с тридцатых годов XX

века наметилось и развитие централизации на базе слияния предприятий смежных отраслей, когда крупные компании стали подчинять себе все новые этапы производственного процесса. Они приобретали источники сырья, налаживали переработку отходов, проникали в производство готовых изделий. Со временем скромные начинания по переработке отходов привели к созданию крупных производств. Таким образом, зарождалась новая форма централизации капиталов - диверсификация (то есть проникновение фирм в другие отрасли).

Процесс комбинирования интенсивно развивался, особенно в годы после окончания второй мировой войны, причём наиболее распространённой его формой было проникновение фирм, занятых изготовлением материалов и полуфабрикатов, в производство готовых изделий, так как проблема приобретала особую остроту. Некомбинированные фирмы постепенно исчезали в металлургии, текстильной, бумажной, нефтяной и других отраслях. Иногда фактическое комбинирование прикрывалось заключением долгосрочных соглашений. Например, электрокомпании и стальные концерны заключали с угольными компаниями соглашения на 10, 20 и более лет, нередко - до полного истощения (закрытия) отдельных шахт.

Однако наиболее высокими темпами развивалась диверсификация, обусловленная тяготением фирм к непрерывному росту и присущим ей стремлением изыскивать выгодные сферы для приложения своих капиталов.

Проведенный автором обзор теоретических исследований в области организации корпораций и анализ опыта их работы в странах дальнего зарубежья позволяют утверждать, что процесс формирования и укрупнения до определённого предела фирменных образований является совершенно объективным. Формы крупных объединений могут быть самыми разными, их выбор определяется конкретными условиями и целями.

2.2. Переход к рыночной экономике в Украине характеризуется кризисными ситуациями, выражающимися в угрозе неплатёжеспособности предприятий, работе в неприбыльной зоне, отсутствии постоянных рынков сбыта и потенциала

успеха. В этих условиях очень важно правильно определить возможности предприятия в части преодоления кризисных явлений и наметить объективную стратегию выхода из кризиса.

В диссертации на примере угольной промышленности и её структурных образований детально рассмотрены проблемы технического состояния и финансово-экономических отношений в период перехода к рынку. С этой целью, прежде всего, были установлены реальные потребности в украинском угле (прежде всего, внутри страны), потенциал угольной промышленности по добыче угля в ближайшие 10-15 лет и возможности улучшения финансового состояния предприятий отрасли.

Изучение состояния производственно-хозяйственной деятельности предприятий угольной промышленности Украины позволило установить, что кризисные явления в угольной промышленности не случайны. Они обусловлены рядом объективных и субъективных причин, которые могут быть разбиты на 3 группы.

Первая - причины долгосрочного характера, оказывающие длительное воздействие на состояние и результаты деятельности предприятий отрасли.

В основе их возникновения лежит политика бывшего Минуглепрома СССР, имевшая своей целью сворачивание объектов добычи угля в Украине и её основном бассейне - Донбассе. Начиная с 1975 года, централизованные капитальные вложения в расширенное и простое воспроизводство выделялись на уровне 50-60% от требуемых, что привело к резкому ухудшению состояния шахтного фонда (свыше 80% угледобывающих и других предприятий работают без реконструкции или существенной модернизации более 20 лет) и, как следствие, к значительному превышению выбытия производственных мощностей над их вводом.

Вторая - организационные, связанные с низкой культурой производства и недостатками в части материально-технического снабжения.

В конечном счёте они обуславливают отступления от намечаемых программ и приводят к ухудшению во времени показателей, относящихся к очистной выемке и подготовительным работам, подземному транспорту и т.д., так как на многих предприятиях работа строится не под программные объёмы производства, а под фактически достигнутые (от факта), чем предопределяется тенденция к постоянному снижению уровня добычи и производительности труда.

Третья - причины, связанные с общим ухудшением экономической и социальной обстановки в стране.

В результате отрасль уже в течение 4 лет находится в состоянии глубочайшего кризиса. Объём добычи угля снизился на 43%, производительность труда - более чем в 1,6 раза, зольность отгружаемых углей выросла с 18,3 до 22,6%.

Особую опасность представляет падение уровня освоения производственной мощности с 86,1% в 1992 году до 61,4% в 1995 году, так как это свидетельствует о долговременном снижении потенциала угледобычи. Кроме того, уровень освоения мощности является своеобразным индикатором изменения всех без исключения технико-экономических показателей деятельности угледобывающих предприятий, прежде всего производительности труда рабочего по добыче и, как следствие, себестоимости 1 тонны добытого угля (рис. 1 и 2).

Вместе с тем даже, если существующие мощности будут восстановлены и освоены на уровне 95-100%, их величина к 2005 году не превысит 110 млн. тонн, тогда как потребность в углях различного назначения в народном хозяйстве Украины при самых минимальных условиях превышает 160 млн. тонн. Это означает, что в обозримой перспективе национальный уголь имеет привлекательный внутренний рынок.

Задача, следовательно, состоит в том, чтобы завоевать этот рынок, для чего необходимо значительно улучшить финансово-экономическое состояние и технико-экономические результаты деятельности предприятий угольной промышленности.

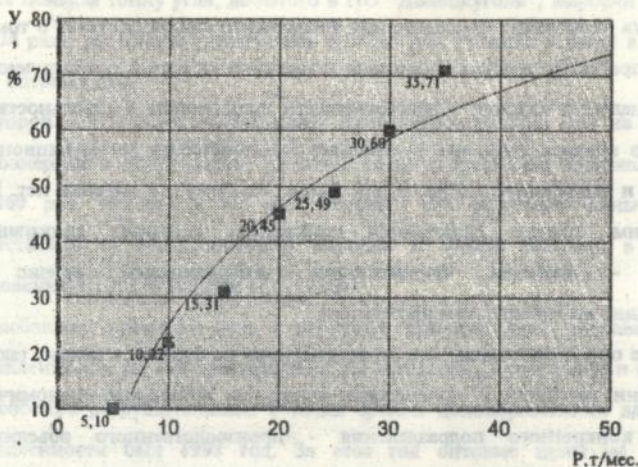


Рис. 1. Зависимость освоения мощности от производительности труда

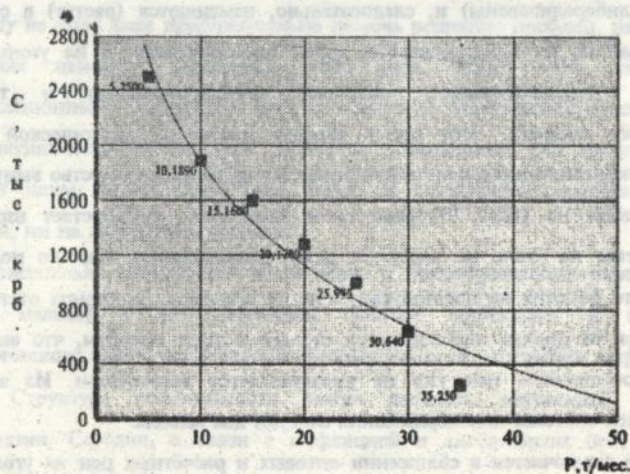


Рис. 2. Зависимость себестоимости от производительности труда

Практика нескольких последних лет убедительно свидетельствует о том, что происходит производственно-техническая деградация угольной промышленности Украины в целом и каждого угледобывающего предприятия в отдельности. Без специального анализа ясно, что внутренних экономических (стимуляционных), финансовых и технических ресурсов для выхода из процесса падения нет. Но за таким общим ответом скрываются конкретные причины сложившегося положения - факторы, порождающие экономический кризис или воздействующие на характер его протекания.

В работе они рассмотрены как по воздействию на отрасль в целом, так и по тому, как они повлияли и продолжают влиять на финансово-экономическое положение конкретного подразделения - производственного объединения "Донецкуголь".

1. Основополагающим фактором, влияющим на финансово-экономическое положение предприятий, являются цены, ценообразование. Переход к рынку протекает таким образом, что на все покупаемые угольными предприятиями товары (материалы, металл, оборудование, электроэнергию и т.д.) цены отпущены (либерализованы) и, следовательно, изменяются (растут) в связи с ростом затрат на их производство и волей производителя, а на уголь цены изменяются централизованно, оставаясь фиксированными в течение определённого времени. Этот отрыв доводит кризис до критической точки социально-экономического положения угледобычи, когда государство вынуждено повышать цены на уголь. Нередко такое положение приобретает взрывной характер: цены на уголь не растут, а резко подсакаивают. Однако подобная реакция - это реакция на последствия, а не на причины. За период отставания угольных цен от пррчих накапливается столько острых проблем, что снять их никаким повышением цен уже не представляется возможным. Из анализа существующей системы ценообразования следуют два вывода.

Первый заключается в сближении оптовых и расчётных цен на уголь, что отражает стратегию на отказ от дотирования отрасли. По сравнению с 1990 годом

оптовые цены за тонну угля, добытого в ПО "Донецкуголь", выросли в 1995 году в 152834 раза, расчётные увеличились в 97788 раз. Разница в росте в 1.56 раза в пользу оптовых цен.

Второй убедительно подтверждает превалирующий рост цен на материалы, электроэнергию и оборудование. Оптовые цены на покупные материалы выросли в 364860 раз, то есть в 3.7 раза больше, чем расчётные цены на уголь, соответственно за электроэнергию выросли в 506250 раз, или в 5.2, и на оборудование - в 109270 раз, или в 1, 1 раза.

Дисбаланс динамики цен - коренная причина всех проблем угольной промышленности. Из неё произрастают все остальные, в том числе и неплатежи.

Особенно разрушительным с точки зрения ценообразования для угольной промышленности был 1993 год. За этот год оптовые цены на продукцию электроэнергетики выросли в 67.0 раз, чёрной металлургии - в 54.8, химической промышленности - в 79.4, машиностроения - в 88.6, промышленности строительных материалов - в 103.3 раза. А в топливной промышленности, в которой свыше 80% занимает уголь, цены выросли в 23.7 раза. Превалирующий по сравнению с другими отраслями рост цен на отечественные энергоносители в 1994 году не смог даже приблизительно помочь решению проблем, накопленных вследствие ценового дисбаланса 1993 года. Более того, одноразовый, компенсационный по характеру рост цен на уголь отрицательно сказывается на предприятиях-потребителях угля. Вслед за повышением цен на уголь вновь взлетают цены на их продукцию, делая её неконкурентоспособной ни на внешнем, ни на внутреннем рынках.

Отрицательно сказывается такой порядок ценообразования (политикой его назвать нельзя) и на важнейшем факторе социально- и финансово-экономического состояния угольной промышленности - структуре затрат.

2. Структура себестоимости всегда являлась внутренней проблемой предприятия. Сегодня, в связи с инфляцией и дисбалансом цен, она стала общеэкономическим фактором влияния на финансовое состояние предприятия и

его платежеспособность. Так, если принять себестоимость добычи угля за 100%, то доля материальных затрат возросла с 14.3% в 1990 году до 43.7 в 1995 году, а расходы на оплату труда снизились соответственно с 42.8% до 29.1%, амортизационные отчисления сократились с 30.6% в 1990 году до 0.9% в 1994 году и 2.3% в 1995 году (см. табл. 1).

Таблица 1. Динамика структуры себестоимости добычи угля в ПО "Донецкуголь"

№ п/п	Статьи себестоимости	Удельный вес статей себестоимости по годам					
		1990	1991	1992	1993	1994	1995
1.	Материальные затраты	14.3	12.1	26.8	34.5	39.1	43.7
2.	Расходы на оплату труда	42.8	42.9	44.2	32.3	27.4	29.1
3.	Отчисления на социальное страхование	3.8	14.9	16.0	15.0	13.2	11.1
4.	Амортизация	30.6	5.9	2.7	1.6	0.9	2.3
5.	Прочие	7.8	23.5	9.6	15.1	18.3	12.7
6.	Внепроизводственные расходы	0.7	0.7	0.7	1.5	1.1	1.1
7.	Полная себестоимость	100	100	100	100	100	100

Следовательно, при росте цен на материальные результаты производства цена труда (рабочей силы) упала, а доля амортизации такова, что простое восстановление основных средств производства возможно через 50 лет, не говоря о модернизации и развитии. Это абсурдное положение предприятия вынуждены преодолевать направлением части прибыли на цели восстановления фондов, делая её лжеприбылью.

3. В основе ухудшения финансово-экономического состояния предприятий угольной промышленности лежит не только рыночная либерализация цен и нерыночный дисбаланс между ценами на уголь и продукцию других отраслей

хозяйства, но и, главным образом, инфляция. Инфляция связана с фактором цены и даже рассчитывается по росту цен. Если, говоря о факторе цены, мы за пределами угольной отрасли ограничили анализ ценами на покупаемые угольщиками сырьё, материалы, электроэнергию, оборудование, то при учёте инфляции в расчёт берётся всё экономическое пространство страны, его дисбалансы и неустойчивость, связанные с инфляцией.

Инфляция искажает все экономические процессы в обществе, разрывает их сокрытием способов выживания и не позволяет выявить тенденции в соотношении объективных взаимных процессов. Например, логически очевидны взаимосвязи между добычей угля, капиталовложениями и фондами развития производства. Чем больше добыча, тем больше доход, тем выше финансовые возможности формирования фонда развития, тем больше возможностей для капиталовложений и их надёжности. И наоборот: чем больше фонд развития и капиталовложения в отрасль, в угольные предприятия, тем больше при прочих равных условиях добыча угля. Эта, казалось бы, само собой разумеющаяся взаимосвязь ничего общего с реальностью не имеет. Привычный статистический анализ динамических рядов взаимосвязанных экономических потоков приводит к абсурдным для реальной практики выводам и требует подключения дополнительных количественных и качественных инструментов препарирования реального экономического процесса.

Например, согласно данным, представленным в табл. 2, никакой связи между, повторим, объективно взаимосвязанными добычей угля, капиталовложениями и фондом развития производства нет.

Нет её даже между капиталовложениями и фондом развития. У каждого из процессов своя динамика, отличная друг от друга. Падение добычи и при этом "высокие" темпы ежегодного роста капиталовложений и фонда развития - знак инфляционного количественного роста. За этим цифровым повышением нет никакого реального смысла, поскольку в действительности за ним стоит падение.

Таблица 2. Соотношение динамики капиталовложений, фонда развития и добычи угля (ПО "Донецкуголь" - в % к предыдущему году)

№ п/п	Годы	Добыча угля	Капиталовложения	Фонд развития производства
1	1990	100	100	100
2	1991	75.5	313	257
3	1992	106.1	2004	2576
4	1993	89.0	2011	2103
5	1994	82.0	1497	618
6	1995 (11 месяцев)	88.5	231	339

Содержательно это очевидно. Но и количественно это станет очевидно, если сравнить динамику капиталовложений и фонда развития с ростом цен на покупаемые угольными предприятиями материалы, электроэнергию, оборудование. Очевидно, что "цена" единицы капиталовложений и фонда развития производства в связи с инфляцией и дисбалансом цен, вызванным регулируемым ценообразованием на уголь, упала в тысячи раз. Поэтому падение добычи угля темпами в 11, 18, 11.5% в 1993, 1994, 1995 годах, соответственно, следует по справедливости признать "трудовым подвигом" выживания. Однако есть предел напряжения, за которым следует развал. Никто не определил ещё эту критическую точку, но опыт диктует: фактическое свёртывание инвестиций в отрасль, недоучёт амортизации подводят угольную отрасль к развалу, и не понадобится много времени, чтобы в водоворот обвала вовлеклись и смежники. Поэтому есть заинтересованность предприятий взаимосвязанных отраслей в том, чтобы действовать сообща и поддерживать друг друга.

Объединение не только позволяет совместно выживать, умножая усилия по выходу из кризиса, но и обеспечивает несравненно более оперативную совместную (а не порознь) реакцию на сигналы экономической окружающей среды, что очень важно для эффективного управления.

4. Важным в системе факторов, обуславливающих финансово-экономическое положение предприятий, являются неплатежи. С одной стороны, они - следствие инфляции и нарушения рыночного паритета цен, с другой - сами подхлестывают инфляцию. С одной стороны, у ряда предпринимателей (как, например, в угольной промышленности) действительно отсутствуют средства оплаты, с другой - немало предприятий при наличии средств не спешат рассчитываться. Во втором случае неплательщик выигрывает, но выигрыш этот временный. "Завалив" неплатежами партнёра, предприятие-неплательщик в скором времени "заваливается" само и вынуждено прибегать к государственной помощи. Но в государственном бюджете тоже пусто.

Единственно надёжный путь, как подтверждает практика мировой экономики, - согласование интересов партнёров по кооперации, их увязка на рыночной судьбе конечного товара в технологической цепи кооперированных смежников. Выживать легче вместе. Интересы преодоления кризиса отрасли диктуют необходимость сохранения объединения, общие экономические возможности которого гораздо мощнее суммы индивидуализированных возможностей отдельных угольных предприятий.

За пределами угольной отрасли интересы угольщиков включаются в сквозной интерес кооперированных смежников.

Объединение предприятий со сквозным экономическим интересом в рамках организационно-экономического единства, в том числе и в рамках ФПГ, существенно снижает проблемы неплатежей и лишает партнёров необходимости сокрытия платежных средств. Если бы такое случилось в объединениях подобного рода, вся финансовая цепь была бы нарушена, вовлекая в разрыв и единую технологическую цепочку.

Противоречие между непрерывностью технологического процесса и прерывностью (дискретностью) платежей объективно и непреодолимо в силу их природы. Дискретность платежей усиливает это противоречие из-за организационного разъединения кооперированных смежников, их различной подведомственности. “Снять” организационные препятствия как фактор, усиливающий проблему неплатежей, можно в рамках объединения, соответствующего технологической цепочке “уголь-кокс-металл” и соединяющего все интересы кооперированных смежников на реализации конечного продукта.

2.3. В этом плане весьма важным является обоснование рационального выбора варианта организации, адекватного условиям непрекращающегося падения производства и неплатежей и способствующего интеграции экономических интересов партнёров.

Объединение экономических интересов в системе технологически взаимосвязанных партнёров предполагает выбор определённой организационно-правовой формы их совместной деятельности. На сегодняшний день возможны два варианта: либо на имущественной или финансовой основе, путём создания нового юридического лица, либо в договорной форме Генерального межотраслевого соглашения (ГМС).

Имущественный вариант интеграции интересов партнёров имеет как правовые, так и экономические ограничения. В соответствии с Законом “О предприятиях в Украине” статус государственного предприятия позволяет партнёрам на добровольных началах объединять производственную, научную, коммерческую и иные виды деятельности. При этом их совместная деятельность организуется посредством создания отдельного юридического лица, действующего на основании Устава. Такое объединение принимает формы хозяйственной ассоциации, корпорации, консорциума или концерна.

С экономической точки зрения вариант создания объединения с правами юридического лица сопряжён для партнёров с обязательной потерей части

имущественных прав, ограничением ряда функций управления, а также связан не только с затратами, но и текущими расходами по его содержанию и оперативному управлению (аппарат, аренда помещений, информационное и иное обеспечение и т.п.).

Создание ФПГ в такой форме наталкивалось на отсутствие соответствующего закона (закон о ФПГ принят недавно). Поэтому приходилось искать иные, предварительные формы кооперации, например в договорном варианте интеграции партнёров в системе.

Анализ отдельных видов обязательств, приведенных в Гражданском кодексе Украинской ССР, показал, что искомой форме интеграции по своей юридической природе ближе всего договор о совместной деятельности. В отличие от других гражданско-правовых договоров, в которых всегда участвуют две стороны, договор о совместной деятельности - многосторонний и направлен на достижение общей цели.

Генеральное межотраслевое соглашение - это добровольный договор между государственными предприятиями (объединениями), заключаемый в целях выработки и осуществления единой ценовой политики, обеспечивающей каждому участнику, в соответствии с удельным весом вклада в конечный результат, равную долю (квоту) в общем денежном, в том числе и в валютном, доходе от реализации конечной продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Такое соглашение преследует цель обеспечить участникам:

загрузку и совершенствование существующих рабочих мест и создание в перспективе новых;

ускорение взаимных расчётов до уровня, обеспечивающего нормальную ритмичную работу партнёров;

экономическую безопасность всех и каждого участника системы "уголь-кокс-металл" путём преодоления отраслевого монополизма;

создание защитного механизма от разрушительных последствий инфляции и неплатежей;

прекращение спада производства и обеспечение роста его объёмов в перспективе.

В нынешней хозяйственной ситуации ГМС - это главный договор выживания как конкретных предприятий и отраслей, так и хозяйства в целом.

Договорный характер ГМС позволяет его участникам сохранять оперативно-хозяйственную самостоятельность, то есть статус юридического лица, и принадлежность к соответствующей форме собственности.

Генеральное межотраслевое соглашение разрабатывается и заключается на основе следующих принципов:

добровольная договорная основа организации отношений между участниками соглашения;

совместная подготовка и принятие решений;

равное разделение ответственности за принятые совместные решения;

согласованная сквозная ценовая политика;

снижение риска убыточности за счёт его предотвращения или совместного покрытия возможных убытков;

обмен патентными правами между участниками соглашения;

предоставление лизинговых услуг партнёрами друг другу в целях получения налоговых льгот;

нарушение оговоренных в соглашении прав и обязательств партнёров подлежит обжалованию в арбитражном суде;

соблюдение норм антимонопольного законодательства, предупреждающих достижения участниками соглашения монопольного положения на рынках сбыта продукции.

2.4. Созданию ФПГ предшествовала разработка концепции, преследующей многоотраслевое согласование локальных интересов всех участников финансово-промышленной группы на основе исследования системы экономических

взаимоотношений предприятий угольной, коксохимической и металлургической отраслей промышленности.

Основная идея концепции, её новизна заключается в разработке механизма согласования интересов за счёт единой системы ценообразования, ориентированной на конечный продукт, в нашем конкретном случае - металл.

Последовательность работы принята следующей:

выбор отправного базового звена в ФПГ;

установление конкретных подходов к определению цен на уголь и кокс в рамках единой ценовой политики интеграции;

выбор механизма окончательного расчёта кооперирующихся смежников;

совершенствование организационно-правовой формы совместной деятельности угольных, коксохимических и металлургических предприятий.

Организационно-экономическое оформление кооперационных связей "уголь-кокс-металл" в промышленную группу выдвигает в качестве первоочередных задачи определения базового звена (головного предприятия) и ценовой политики.

Уголь-кокс-металл - связанная группа производства. Понятно, что "внутренние" звенья цепи базовыми быть не могут. Они находятся в кольце "внешних" по отношению к ним производств. На каждого из членов группы быстрые и непредсказуемые изменения общей экономической жизни влияют по-разному и с разной скоростью. Больше возможностей к адаптации у угольщиков и металлургов, меньше - у обогатителей и коксохимиков. Поэтому опереться можно на "замыкающие" звенья - уголь, руда (исходное звено) или металл (конечное звено).

Следующие обстоятельства побуждают определить металл в качестве исходной (отправной) точки анализа:

1. Истинную ценовую оценку товару может дать только рынок. Поэтому в поисках рыночных оценок приходится обращаться к внешнему рынку и мировым ценам.

2. Ближе всех к внешнему рынку стоит металлургия, которая к тому же имеет немалые возможности её расширяющегося присутствия на мировом рынке металлов.

3. Наиболее эффективным управлением в экономике является управление по результатам, то есть управление по складывающимся ситуациям, что требует нестандартных решений. Такое управление включает в себя три составные, взаимосвязанные части: внутреннее, внешнее управление и контроль. Для системы "уголь-кокс-металл" это означает, что у каждого из партнёров есть свои внутренние организационные и коммерческие возможности адаптации к изменяющимся условиям, на каждого из них колебания конъюнктуры оказывают разное влияние. Одновременно каждый из них функционирует не изолированно, а в связке, представляя связанную группу, что требует внешнего управления - управления тем, что можно назвать экономической коммуникацией между партнёрами. Поэтому управление по результатам предполагает анализ того, как интересы угольщиков усваиваются коксохимиками, интересы первых двух - металлургами и наоборот. Конечным звеном выступает металлургия, а конечным товаром - металл. Поэтому в качестве базового (головного) предприятия установлен металлургический комбинат.

При этом выдвижение одного из партнёров в качестве головного подразделения не снимает проблему согласования интереса, а, наоборот, делает её актуальной и решаемой.

Важнейшей задачей исследования являлось выявление особенностей ценового согласования интересов в системе "уголь-кокс-металл" и методов формирования цен с целью выработки конкретных подходов к определению цен на уголь и кокс в рамках единой политики ценовой интеграции.

Разработка механизма ценообразования в системе "уголь-кокс-металл" - задача сравнительно несложная. Во-первых, ценообразование ограничено самоуправлением весьма ограниченной системы "уголь-металл". Во-вторых, есть фиксированная информация в каждом звене цепи, в каждой точке

производственного потребления. В-третьих, объектом анализа в нашем случае выступают два товара - уголь и металл. Концентрат и кокс "зажаты" ими. В-четвёртых, обратная информация из любого последующего звена циркулирует постоянно. Она регулярна и не исчезает из общего поля зрения партнёров.

Методом решения этой задачи является соблюдение взаимозаинтересованности и поэтому единства подходов к формированию цен на продукцию партнёра. Взаимная заинтересованность основана на единой технологически неразрывной цепи и исходит из единообразных для всех партнёров условий - условий выживания. Общая суть заинтересованности - в обеспечении стабильности или сохранении благоприятного климата для хозяйственной деятельности каждого из партнёров и всех вместе, которое достигается заменой:

политики ценовой конкуренции разрушения на политику согласования цен, скреплённую четырехсторонним (уголь, кокс, металл, финансы) договором;

тактического подхода к определению политики цен на стратегический, связанный с установлением взаимно согласованных долгосрочных уровней цен и уровней затрат. Последнее особенно важно в условиях инфляции, при которой часты изменения в относительном соотношении цен.

Установление уровня цен на товары состоит в следующем:

1. В определении минимальной цены, ниже которой у каждого из партнёров исчезает интерес к взаимодействию.
2. Нахождение такой цены, которая представляла бы собой оптимальный баланс между тем, что может заплатить потребитель и хочет получить поставщик.
3. Учёт инфляционного роста издержек в каждом звене цепи и фиксация прогнозируемых изменений в договоре, чтобы, если не исключить, то хотя бы минимизировать угрозу потери прибылей и приобретения убытков.

Единая ценовая политика даёт общие выгоды - выгоды перспективы. Она позволяет:

осуществлять совместный заинтересованный анализ окружающей экономической и законодательной среды, того, как она сложится в будущем;

рассматривать совместно возможные альтернативы экономического поведения и вносить необходимые коррективы в ценовую политику;

учитывать реакцию партнёров на изменения в экономическом положении каждого из участников системы "уголь-кокс-металл";

постоянно сопоставлять полученные экономические выгоды с ожидаемыми и обоснованно претендовать на изменения в ценообразовании в связи с обнаруживаемыми практикой изъянами.

Внешними факторами ни один из партнёров управлять не может. Но совместно воздействовать на них возможно. Управлять каждому можно только внутренними факторами, определяющими затраты. Всё, что сверх затрат, в системах типа "уголь-кокс-металл" определяется совместной политикой и совместными действиями.

Этапы определения цен.

1-й - анализ издержек партнёров с целью выявления удельного веса угля в затратах потребителей.

2-й - определение ценовой политики в системе "уголь-кокс-металл", ориентированной на самую надёжную рыночную информацию - мировую цену.

3-й - разработка стратегии паритетной цены, основанной на сопоставлении мировых и фактических (внутренних) цен.

4-й - установление на основе договора между партнёрами паритетных цен на уголь, кокс и металл.

Выбор ценовой политики определяет и выбор метода калькуляции затрат, хотя здесь следует учитывать то, что издержки - внутреннее дело каждого из партнёров системы "уголь-кокс-металл".

Заклучение

В диссертации исследован комплекс проблем, связанных с созданием и функционированием финансово-промышленных групп. Суть основных выводов и предложений состоит в следующем:

1. Теоретически исследовано и практически (на опыте экономически развитых стран Запада) аргументировано значение крупных межотраслевых промышленных объединений как центров производственно-экономического развития, в том числе малого и среднего бизнеса. Тем самым преодолён господствовавший долгое время односторонний взгляд на крупные хозяйственные объединения как монополии или угрозу монополизации.

2. Теорией и практикой доказана организующая роль крупных объединений (корпораций, компаний, концернов, транснациональных компаний) на внутреннем и внешнем рынке.

3. Показано, что в условиях переходного периода утрачено государственное регулирование экономики, что, применительно к угольной промышленности, привело к фактическому отказу государства от дотирования отрасли и нарушению равенства в ценообразовании. С одной стороны, государство отказывается от контроля за ценами в значительном по масштабе секторе рынка. С другой стороны, на продукцию базовых отраслей ценовое регулирование сохраняется, что создаёт асимметрию на общем рынке и приводит к периодическим взрывным повышениям цен, например на уголь.

4. Представлен анализ технико-экономического положения угольной отрасли Украины и более детально финансово-экономического положения конкретного угольного объединения, показывающий, что внутри отрасли ресурсы выхода из кризиса отсутствуют. В тяжёлых условиях выживания оказываются и зависимые от поставок угля отрасли.

5. В создавшейся критической ситуации формой совместного выживания поставщиков и потребителей может стать самоуправление (ассоциация)

кооперированных смежников, ориентированное на связи с внешним по отношению к ним окружением, главным образом, в одном конечном звене - металлургии.

6. Предложен организационно-ценовой механизм взаимодействия, основанный на договорной кооперации и взаимозаинтересованности в едином ценообразовании в системе "уголь-кокс-металл". Реальная заинтересованность основана на единой технологически неразрывной цепи и исходит из единообразных для всех партнёров условий - условий выживания.

7. Разработана методика, в соответствии с которой цены на уголь, концентрат, кокс, руду должны быть производными от цены на металл и устанавливаться на паритетной основе.

8. Дан правовой анализ возможных форм интеграции экономических интересов партнёров и обоснован выбор варианта организации, адекватного условиям экономического кризиса и связанных с ним неплатежей и спада производства.

Показано, что наиболее реальным в наших условиях может быть механизм создания финансово-промышленной группы партнёрами по Генеральному межотраслевому соглашению путём взаимного участия в акционерном капитале друг друга. Объективной основой этому может служить осуществляемый процесс корпоратизации и дальнейшего акционирования государственных предприятий (объединений).

9. Разработан макет проекта и договора о совместной деятельности, которые могут быть использованы другими предприятиями промышленности и аграрного сектора.

10. Апробированы на практике и убедительно показаны эффективность взаимосогласованных договорных отношений как возможного первого этапа на пути создания ФПГ.

3. Основные положения диссертации опубликованы в следующих работах:

3.1. Бабащ С.И. Крупные объединения и рынок: западный образ взаимодействия// Основные направления развития промышленных предприятий региона: Сб.науч. тр. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1995.- С. 63-72.

3.2. Бабащ С.И. Финансово-экономические отношения базовых отраслей промышленности в период перехода к рынку и пути выхода из кризиса.- Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1995.- 21 с.

3.3. Бабащ С.И. Факторы и формы межотраслевых организационно-экономических объединений.- Львов: ИРИ НАН Украины, 1995.- 24 с.

Summary

Babash S. I. Problem of creation of finance-industrial groups in conditions of transition to the market attitudes (on an example of the coal industry).

Dissertation in the form of manuscript for a scientific degree of the Candidate of economical sciences on a speciality 08.02.03 - Management, planning and state regulation of an economy, Institute of Industrial Economics. NAS of Ukraine, Donetsk, 1996.

Scientific labour, in which to be contained theory generalizations and new methodical approaches to the decision of problems, connected with organization and optimization of activity of finance-industrial groups in base industries are protected: coal, mining, by-product coke and metallurgical. The system analysis of experience installation and work FIG abroad is executed, optimum degree of the centralization and of the de-centralization manufacture is determined, are developed a gear of formation and functioning FIG, feature of pricing inside and outside finance-industrial groups are established. The results of research are used Donetskugol Coal-Mining Association at creation FIG with participation Avdeevsky by-product coke Plant and integrated iron-and-steel Works to him Ilicha.

Аннотация

Бабаш С. И. Проблемы создания финансово-промышленных групп в условиях перехода к рыночным отношениям (на примере угольной промышленности).

Диссертация в виде рукописи на соискание научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.02.03 - Управление, планирование и государственное регулирование экономики, Институт экономики промышленности НАН Украины, Донецк, 1996.

Защищаются научные труды, в которых содержатся теоретические обобщения и новые методические подходы к решению проблем, связанных с организацией и оптимизацией деятельности финансово-промышленных групп в базовых отраслях промышленности: угольной, горнорудной, коксохимической и металлургической. Выполнен системный анализ опыта становления и работы ФПГ за рубежом, определена оптимальная степень централизации и децентрализации производства, разработаны механизм формирования и функционирования ФПГ, установлены особенности ценообразования внутри и вне финансово-промышленных групп. Результаты исследований использованы ПО "Донец-уголь" при разработке и реализации договорных отношений с Авдеевским коксохимическим заводом и металлургическим комбинатом им. Ильича.

Анотація

Бабаш С. І. Проблеми створення фінансово-промислових груп в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі вугільної промисловості).

Дисертація у вигляді рукопису на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.02.03 - Управління, планування та державне регулювання економіки, Інститут економіки промисловості НАН України, Донецьк, 1996.

Захищаються наукові труди, які містять у собі теоретичні узагальнення та нові методичні підходи до розв'язання проблем, що пов'язані з організацією та оптимізацією фінансово-промислових груп у базових галузях промисловості: вугільній, коксохімічній та металургійній. Виконано системний аналіз досвіду становлення та роботи ФПГ за кордоном, визначено оптимальну ступень централізації та децентралізації виробництва, розроблено механізм формування та функціонування ФПГ, встановлено особливості ціноутворення усередині та поза фінансово-промисловими групами. Результати досліджень використані у ВО "Донецьквугілля" при створенні ФПГ за участю Авдіївського коксохімічного заводу та металургійного комбінату ім. Ілліча.

Ключові слова: ринкові відносини, фінансово-промислові групи, система, концептуальні положення, галузь, ціноутворення, об'єднання.



AB 34.118