

ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

УДК 658.921

І.В. Алексєєв

Національний університет “Львівська політехніка”

ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПФГ

© Алексєєв І.В., 2002

Проаналізовано економічні та соціальні проблеми та форми розвитку промислово-фінансових груп, вплив державного чинника.

This article devoted to analyse of development mechanism of finance-industrial group, etaps and factors this proces.

Промислово-фінансові групи (ПФГ) характеризуються певними особливостями свого формування та функціонування. ПФГ можна розглядати як форму розвитку підприємств, їх виробничих потужностей. Як форма розвитку підприємства ПФГ становить інтерес в багатьох аспектах, зокрема щодо взаємодії різних за своїм характером суб'єктів групи.

Логістичні засади аналізу розвитку ПФГ дають змогу виявити багато цікавих закономірностей. Під час реформування економіки відбуваються різноманітні зміни. Зокрема, відзначається тенденція щодо розшарування підприємств. Роздержавлення і приватизація призвели до розпаду багатьох великих виробничо-господарських комплексів, що сталося з різних причин. По-перше, зникли старі господарські зв'язки, що було пов'язано із скороченням військових замовлень ще у часи централізованої економіки; по-друге, з'явилися приватні власники, які орієнтуються на ринкові запити, а не на державне замовлення, що породило сильну конкуренцію між товаровиробниками; по-третє, поява на вітчизняному ринку потужних конкурентів в особі американських, західноєвропейських, азійських компаній, транснаціональних корпорацій.

Великі підприємства старого типу, добре пристосовані до виконання будь-яких завдань за адміністративними вказівками, не можуть забезпечити економічну стабільність функціонування в умовах ринкової конкуренції. З одного боку, вони за своєю спеціалізацією були зорієнтовані на випуск, як правило, виробів однієї назви. Умови висококонцентрованого виробництва, що склалися в Україні за часів панування централізованого управління народним господарством, призвели до формування державних монопольних підприємств. Прикладами такої монополії були такі машинобудівні підприємства, як АвтоЗАЗ (нині АвтоЗАЗ – DAEWOO), КрАЗ, Львівський автобусний завод, Львівський завод автотранспорту, Харківський завод імені Малишева та інші підприємства в галузі автомобілебудування. Такими самими монополістами в галузях приладобудування були і подекуди залишаються виробники телерадіоапаратури “Електрон”, “Фотон”, “Весна”, ВАТ “Кінескоп”. В кожній галузі склалися свої підприємства-монополісти. Перехід до ринку частково руйнує таку монополію, що

безумовно сприймається як позитивне явище для економіки загалом, для кожного окремого споживача. Проте не можна забувати про тих виробників, котрі ще вчора працювали в умовах державної монополії, тобто створеної внаслідок державної політики, а не примхи чи недобросовісної конкуренції приватного власника. Тому після розпаду системи централізованого господарювання такі монополісти опинилися сам на сам із своїми проблемами внаслідок некерованої з боку держави дерегуляції економіки. В умовах ринку підприємства функціонують та розвиваються зовсім інакше. Однак ніяких передумов для нових форм розвитку не було створено.

Розвиток і перебудову підприємств у складі ПФГ можна розглядати як сукупність чотирьох етапів. **Перший етап** характеризується неминучою зупинкою діючого виробництва. Можливі випадки, коли до початку будівельно-монтажних та налагоджувальних робіт необхідно виконати роботи з консервації устаткування, видалення небезпечних компонентів зупинених технологічних процесів та інше. Внаслідок такої зупинки буде припинено випуск продукції, і, як наслідок, не буде отримано прибуток, але ж не буде й поточних виробничих витрат. Якщо остання обставина майже очевидна, то прибуток може бути. Це можливо в разі реалізації продукції, що була виготовлена раніше, але не була реалізована. Однак у певному значенні прибуток буде відсутнім, продукція не буде вироблятися, а це означає, що у цьому періоді не створюються передумови для отримання прибутку ні тепер, ні пізніше. У цей початковий період (досить нетривалий) підприємство може виконувати роботи за рахунок власних коштів, в зв'язку з чим ні про повернення кредиту, ні про його оплату не йдеться. Лише у виняткових випадках, коли витрати, пов'язані із зупинкою виробництва, є значними, можуть залучатися сторонні кошти (наприклад, транспортування радіоактивних, отруйних та подібних відходів, що дорого коштує).

Другий етап – будівництво (реконструкція) будівель, монтаж та налагодження устаткування. У цей неробочий для основного виробництва період також будуть відсутні поточні виробничі витрати і прибуток. Однак будуть витрати на виконання робіт з реконструкції чи будівництва. Фінансуватись цей етап розвитку підприємства може за рахунок коштів промислово-фінансової групи. У цей момент не варто говорити про повернення чи оплати кредиту, оскільки виробництво ще не функціонує.

Освоєння потужностей – це **третій етап**, що є притаманним для будь-якого підприємства, яке підлягає реконструкції. Він характеризується, насамперед, невисокою прибутковістю, підвищеними поточними витратами. Тому на цьому етапі доцільне використання пільг щодо повернення кредиту та оплати відсотків за нього, що можуть мати форму знижених процентних ставок, однак підприємство, що функціонує, може вести освоєння потужностей частково і за рахунок власних коштів поряд із коштами ПФГ.

Нарешті в умовах стабільного виробництва (**четвертий етап**) нормалізується виробничо-господарська, фінансова діяльність, зникає необхідність в залученні коштів ПФГ, з'являється можливість повернути кредит і сплатити за користування ним проценти кредитним організаціям ПФГ. Так закінчується такий розвиток підприємства, яким є перебудова промислового підприємства та з'являється можливість збільшення ресурсів фінансових установ ПФГ. Починається новий виток розвитку промислово-фінансової групи.

Істотним аспектом розвитку ПФГ є організація кооперування великих та малих підприємств у складі групи. Визначаючи мінімальну кількість промислових підприємств, які входять до складу промислово-фінансової групи, можна припустити, що усі ці підприємства можуть бути рівними за розміром доходів, а тоді й подібними за розміром

статутного фонду, за чисельністю працівників та за іншими показниками. Водночас буде правильно передбачити зовсім інший варіант, коли поряд з великим або декількома великими підприємствами до складу промислово-фінансової групи увійдуть малі підприємства. Очевидно, що стратегія розвитку виробничих потужностей за умов кооперування та комбінування малих та великих машинобудівних підприємств (так само, як і підприємств інших галузей, всередині галузі чи між галузями) буде відрізнятися від стратегії взаємодії рівних за своїми виробничими та фінансовими можливостями партнерів (незалежно від того, чи це будуть два-три великі, чи два-три малі підприємства).

Вихідними умовами кооперування та комбінування виробничих потужностей малих та великих підприємств є, по-перше, ринкові товарно-грошові відносини; по-друге, антимонопольне законодавство, яке обмежує частку виробництва певного виду продукції для кожного підприємства в загальному обсязі виробництва та продажу цієї продукції в країні; по-третє, тривалість життєвого циклу виробу (ЖЦВ) конкретного виду для країни, а також визначені тривалості етапів такого ЖЦВ.

Цілком природним за таких умов є виникнення питання про оптимальний розмір виробничих потужностей підприємства. Його доцільно розділити на дві частини: по-перше, про максимально допустимі потужності (виходячи, насамперед, з антимонопольних обмежень), по-друге, про мінімально прийнятну величину потужностей (виходячи з цінової ситуації, гостроти попиту на продукцію на початковій стадії процесу “виробництво-споживання”). Перше питання значною мірою є актуальним для великих підприємств, а друге – для малих та середніх.

Говорячи про максимальну потужність підприємства, що є припустимою за антимонопольним законодавством, слід пам'ятати про тривалість життєвого циклу виробу. В умовах конкуренції ця тривалість об'єктивно скорочується і визначається взаємодією двох протилежних тенденцій:

- прагненням підприємства до випередження конкурентів у випуску нової продукції;
- бажанням “витиснути” максимум можливого з випуску вже освоєних виробів, виробництво яких добре налагоджено.

З техніко-технологічного погляду взаємодію двох цих тенденцій можна характеризувати співвідношенням принципово відмінних компонентів старої та нової технології, тобто співвідношенням рівнів якості машин, агрегатів, що використовуються в кожній технології і є принципово відмінними між собою. Значення також має відпрацьованість технологічних процесів. Досконалість техніки та відпрацьованість технологічних процесів можуть бути досягнуті швидше на малих підприємствах (дослідних, малосерійних тощо).

Велике значення для розвитку підприємств набуває державне регулювання ПФГ. Стабілізацію та подальший розвиток ринкової системи України ми розглядаємо як один з чинників національної безпеки держави, а тому покращання економічного та фінансового стану підприємств є важливим аспектом державотворення. Ключовим аспектом такої безпеки, безперечно, є соціальний розвиток, а саме досягнення такого стану суспільства, який би гарантував усі громадянські свободи громадянинові держави, зокрема за рахунок самої держави. Останнє вкрай важливе для соціально незахищених громадян, для яких реалізація їхніх прав та свобод можлива лише у економічно потужній державі, здатній фінансово гарантувати конституційні права будь-якої людини. Водночас важливим аспектом як економічного, так і соціального розвитку суспільства є економічна, насамперед фінансова спроможність держави ефективно впливати на рівень зайнятості в країні. Це не

означає, що держава перебирає на себе управління економікою в повному обсязі, як у системі централізованої планової економіки радянської доби. Проте держава повинна мати достатньо ресурсів, вона повинна володіти усіма механізмами впливу на економіку, аби таке регулювання можна було здійснити, оскільки воно стосується працездатного населення є чинником рівня безробіття. Це означає, що таке регулювання впливає не тільки на економіку, а й на соціальну сферу. Значною мірою його можна визначити як кризове регулювання, коли вирішуються найболючіші питання економічного та соціального розвитку суспільства. Ключовою ланкою для вирішення таких проблем є виробнича потужність, що визначає, по-перше, можливості підприємства виготовляти певну продукцію чи надавати певні види послуг, а по-друге, створювати додаткові робочі місця.

Саме тому акценти щодо економіки підприємств та державного регулювання їх діяльності ставляться на розвитку виробничих потужностей та пов'язаних з цим формах та методах виробничої діяльності. Значною мірою названі аспекти залежать від діяльності органів державного управління, які через вплив на економіку, на конкретні підприємства мають сприяти позитивним процесам у цій сфері. Насамперед слід говорити про органи управління, які безпосередньо дотичні до економічної сфери, тією чи іншою мірою пов'язані з економічною діяльністю держави, органів представницької та виконавчої влади. Саме вони визначають клімат, в якому взаємодіють підприємства та підприємці. Від них залежить податкова система, умови інвестування в національну економіку, інноваційні можливості окремих суб'єктів господарювання, галузей економіки, економіки загалом, а також сфери нематеріального виробництва.

Оскільки однією з найважливіших проблем є, на нашу думку, формування промислово-фінансових груп, то актуальними залишаються питання створення фінансових механізмів з участю фінансових інституцій, якими є, наприклад, пенсійні фонди, страхові компанії, а також відповідна технічна підготовка виробництва.

Певні повноваження необхідно надати державним органам управління в регулюванні розвитку підприємств, а саме у встановленні таких вимог до побудови виробничих систем та використання виробничих потужностей, коли суспільство отримувало б максимальний ефект від власної економічної діяльності у сфері виробництва.

Впроваджувати ПФГ необхідно через державну програму. В Україні склалася традиція вирішувати багато проблем через державну систему управління. Враховуючи цю обставину, можна запропонувати створювати ПФГ через відповідні державні заходи, щоб подібна форма господарювання отримала підтримку як з боку владних структур, так і з боку широкого загалу.

Створення промислово-фінансових груп в Україні через державну програму буде запорукою безпеки держави. Промислово-фінансові групи можуть відіграти не тільки роль економічного чинника становлення ринкової системи України, а також можуть стати фактором державотворення, демократизації суспільства.

Створення промислово-фінансових груп має велике значення для розбудови ринкових відносин в економіці України. Об'єднання фінансового та промислового капіталів має на меті спрощення умов і процедур пошуку кредитора для промислових підприємств, зокрема у машинобудуванні, видавничо-поліграфічному комплексі та інших галузях, а також зниження ризиків для кредиторів за рахунок їх кращої обізнаності у справах кредитованих підприємств та установ, що входять до промислово-фінансової групи.

Звичайно, в складі ПФГ між кредитором і підприємством виникають особливі відносини. Вони можуть об'єднуватись як спільною власністю, так і спільною зацікавленістю в отриманні прибутку від певного проекту. За таких умов співпраця фінансових установ (банків, страхових, інвестиційних та інших компаній у складі ПФГ) з промисловими підприємствами може відбуватися на засадах, що істотно відрізняються від середніх ринкових характеристик. Система гарантій всередині ПФГ є надійнішою для кожного з членів групи. Власне для цього промислово-фінансові групи й створюються. Проте для ПФГ загалом такі гарантії можуть створювати нові ризики, що зумовлені, головним чином, пріоритетами внутрішньогрупових зв'язків. Для подолання цих ризиків на Заході промислово-фінансові групи виконують диверсифікацію, яка дає змогу за рахунок введення різногалузевих підприємств у склад ПФГ знизити ризики банків та інших фінансових установ.

В економіці сучасної України такий шлях розвитку промислово-фінансових груп є малоймовірним. Дійсно, в процесі роздержавлення та приватизації можуть створюватись диверсифіковані корпорації. Проте нині банки не мають права купувати промислові підприємства, що стає перепорою на шляху утворення національних промислово-фінансових груп з диверсифікованими підприємствами у їх складі.

Наведені особливості фінансово-правової взаємодії суб'єктів ринку України вимагають державного регулювання економіки, зокрема, сфери діяльності промислово-фінансових груп. Звичайно, не можуть не виникати запитання: по-перше, хто повинен здійснювати таке регулювання і по-друге, в який спосіб воно повинно реалізуватись? Звичайно, для підприємств державної форми власності можна визнати цілком припустимим регулювання діяльності ПФГ з боку урядових структур, наприклад, міністерства економіки або міністерства промислової політики чи фонду державного майна, можливо з боку галузевих міністерств (якщо такі збережуться). Проте у ринкових умовах ПФГ створюються не для відновлення централізованого управління економікою, не для повернення адміністративно-командної системи. Та обставина, що до складу промислово-фінансової групи мають входити комерційні банки, акціонерні страхові компанії та інші недержавні установи та підприємства, свідчить про неможливість використання старих методів регулювання щодо ПФГ.

1. Алексєєв І.В. Стратегії розвитку підприємств і державне регулювання економіки: К., 1998.
2. Алексєєв І.В. Державне управління і фінансовий менеджмент ПФГ // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. / ДФ УАДУ. – Д., 2000. – Вип. 1 (1). С. 92 – 98.
3. Алексєєв І.В. Страхування і державний фінансовий менеджмент // Актуальні проблеми державного управління: – Вип. III: – Одеса, 2000. – С. 126 – 132.