

прийняттю рішення, через невідомість реакції ринку на зміни у конкурентній боротьбі, запропонованих підприємством.

Результати прийнятого рішення можна оцінити лише за двома показниками: ефективністю роботи відповідно до запланованих показників (рівень виконання стратегії) та зміною становища та значущості підприємства на ринку.

Висновки. Саме тому менеджери підприємства повинні більше уваги приділяти стратегії. Після закінчення ери вдосконалення системи управління і виробництва все повинно повернутися до стратегії. Необхідно відновити минулу роль генерального директора. За останні декілька десятиріч роль генерального директора відійшла на другий план. Дуже багато високопоставлених керівників вважають, що їх обов'язок – укладати угоди і делегувати свої повноваження. В стратегічних питаннях генеральний директор відіграє головну роль. Необхідно завершити «еру», що ґрунтується на витратах і цінах, і перейти до ери диференційованого підходу (як до покупців, так і до конкурентів). Імітація негативно позначається на виборі споживача і на ціні товару. Імітація – це побічний продукт конкуренції у сфері виробничої ефективності. Необхідно перейти до іншого, вищого рівня розуміння – розуміння того, що невід'ємною частиною конкурентної боротьби є створення такого виду товару або послуги, який отримає найбільше споживачьке значення, а також встановлення різних цін на різні товари, якщо вони відрізняються за якістю і за тим, на який сегмент споживачького ринку вони розраховані.

1. Липиц І.В. *Выбор конкурентных стратегий для приватизированных предприятий.* – М., 1998. 2. *Инновационная и конкурентная стратегия корпораций: научно-аналитический обзор.* – М., 1994. 3. Кныш М.И. *Конкурентные стратегии.* – СПб., 2000. 4. Портер Майкл Е. *Стратегия конкуренции* / Пер. з англ. К., 1998. 5. Портер Майкл Е. *Стратегия конкуренции: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів* / Пер. з англ. А. Олійника, Р. Сільського. – К., 1997. 6. *Українська книга (про стан підготовки до навчального року)* / Освіта України. – 2001. – № 34. 7. Фатхутдинов Р.А. *Стратегический маркетинг.* – М., 2000. 8. Фатхутдинов Р.А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.* – М., 2000.

УДК 336.221:330.101.541

І.Й. Яремко

Львівський національний університет імені Івана Франка,
кафедра обліку і аудиту

СУЧАСНА ЕКОНОМІКА І ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМСТВА

© Яремко І.Й., 2004

Розглянуто сукупність теоретичних і практичних проблем теорії підприємства. Проаналізовано відповідність основоположних засад теорії сучасним економічним проявам. Запропоновано використовувати елементи базового інструментарію концептуальної основи теорії підприємства.

The totality of theoretical and practical problems of the theory of an enterprise is viewed in the article. The conformity of basic principles of the theory with modern economic expressions is analyzed. The elements of basic instruments of conceptual principles of the theory of an enterprise are proposed.

Постановка проблеми. В умовах глобалістики і виникнення соціально-економічної формації інформаційно-інтелектуального типу, формування нової парадигми теорії підприємства вирізняється широким вектором наукових досліджень і наукового плюралізму. Це приводить до появи багатьох наукових засад теорії підприємства. Оскільки економіка підприємства відноситься

до емпіричних наук, то ефективною з фінансово-економічного погляду вважається теорія, яка найточніше пояснює практичну діяльність підприємства і уможливорює економічне прогнозування в умовах реальної економіки. Насамперед така теорія повинна бути спроможною скласти основу формування моделей прийняття рішень і практичних рекомендацій.

Експансія інформаційно-інтелектуальної (постіндустріальної) економіки змінила вироблені правила, якими компанії керувалися у своїй діяльності. Властивості інформаційно-інтелектуальних товарів, послуг, чинників виробництва і капіталу змушують в докорінний спосіб переглянути усі стійкі уявлення про соціально-економічні інститути, які одвічно трималися на матеріальності засобів виробництва. Глобалізація світової економіки знижує значення національної корпорації, національного капіталу, продукту і національної технології; формує нову конфігурацію виробничих відносин на міждержавному рівні і рівні первинної ланки економіки. Поява нових позначень і термінів, що характеризують постіндустріальну корпорацію, свідчить не тільки про поступове змістове наповнення теорії постулатами, адекватними економічним реаліям і прийнятними для наукового сприйняття, але про динамічні трансформації самої корпорації. Отже, дослідження у напрямку формування ефективної теорії підприємства у сучасній економіці є актуальним як в теоретичному (науковому) плані, так і в площині практичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічних дослідженнях протягом останніх десятиліть йде активне осмислення процесів поведінкової траєкторії господарської одиниці у нових економічних умовах; з'являються нові означення, які акцентують увагу на найбільш істотних аспектах сучасної господарської одиниці. Головна іманентна методологічна недостатність „теорії підприємства” полягає у неспроможності наукової методології, яка опирається, крім матеріальності, на постулати „ідеальних ринків”, „довершеної конкуренції” і „вірогідної інформації”, виконувати своє основне завдання – адекватно і правдоподібно пояснювати процеси й явища, що виникають в економіці.

Загальновизнаним у зарубіжних і вітчизняних дослідженнях є висновок, що зміни у розвитку економічного середовища не можна пояснити в межах традиційних економічних і соціальних теорій. Нова парадигма суспільно-економічного розвитку потребує нової парадигми економічної науки. Як зазначає академік НАНУ А. Чухно, – „така наука складається – це теорія постіндустріального суспільства, яка дістає широке визнання і поширення у західному світі. Ця теорія є сьогодні „єдиною соціальною метатеорією, яка повною мірою сприйнята західною соціологічною традицією” [1, с. 42].

Теорія постіндустріального суспільства в цілому і теорія підприємства зокрема є науковою основою обґрунтування курсу на випереджаючий економічний і соціальний розвиток України. Аналіз цієї проблеми започаткував Є.К. Марчук у своїх працях [2, 3]. Автор виходить з інформаційно-інтелектуальної революції, яка істотно змінила умови економічного розвитку; визначальними чинниками розглядає інтелектуальний потенціал, механізми його перетворення в інтелектуальний капітал та ефективне його використання. Функціонування сучасних корпоративних структур і підприємства в реальній економіці є складовою фундаментальних досліджень НАН України в галузі економічних наук, як це впливає з доповіді академіка В. Гейця: „...ефективність функціонування корпоративних структур, питання удосконалення правових і функціональних засад...” [4, с. 6].

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Формування концептуальних засад теорії підприємства як економічної одиниці (суб'єкта господарювання) в умовах постіндустріальної (інтелектуальної) економіки є тематикою досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте, здебільшого, предметом досліджень є макроекономічна точка зору на підприємство. Мікроекономічний розгляд теорії підприємства, яка у практичній площині повинна не тільки давати прогнози результативності певних соціально-економічних заходів, але й пропонувати менеджменту вищого керівного рівня управлінські орієнтири та індикатори, досліджений менше. Крім того, майже в усіх публікаціях відокремлено розглядаються юридичні (модель корпоративного управління) і економічні (інтелектуально-інформаційний потенціал) аспекти. Автор перебуває на позиціях взаємозв'язку і взаємозумовленості економічних і юридичних аспектів.

Постановка задач. Метою цієї роботи є узагальнення думок учених-економістів і наукових концепцій з проблем формування теорії підприємства; розгляд економічної дисфункції інституційної концепції, що характеризується втратою функціонального наповнення практично всіх її систем; пропозиція визнання і оприлюдненого декларування капіталу підприємства як суверенного економічного суб'єкта економіки відособлено від капіталу засновників; врахування інформаційно-інтелектуального потенціалу як чинника виробництва і капіталу. Основними обґрунтуваннями пропонованих елементів принципово нового підходу до складових теорій підприємства є: думки і пропозиції вчених-економістів з цієї проблематики; практичні приклади діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств в умовах реальної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Загалом під теорією організації розуміють комплексну інтегративну наукову дисципліну, що вивчає організацію як відкриту систему, передусім організацію підприємств, фірм і компаній та їхню взаємодію із зовнішнім середовищем, властиві їм форми і методи управління, організаційну структуру тощо [5, с. 599]. Тобто під теорією підприємства розуміємо систему поглядів на природу, сутність, поведінку і еволюцію підприємства як інституту. При неокласичному підході підприємство задається як функціональна одиниця, що перетворює потік ресурсів в потік продукту (продукція, товари, роботи, послуги) та визначає обсяги залучення ресурсів і встановлення ціни, відповідно до ринкової кон'юнктури. В контрактних теоріях фірми підприємство визначається в просторі як система, що об'єднує майновий комплекс (активи), працівників, менеджерів і власників, пов'язаних визначеними в контрактах відносинами. Обидва підходи переважно всебічно характеризували функціонування традиційної корпорації епохи індустріалізму. Вона являла собою організацію, яка об'єднувала підприємців і найманих працівників, що діяли у ринкових умовах за доволі уніфікованими правилами в умовах конкуренції. Ефективність господарської системи, що ґрунтувалась на масовому виробництві відтворення благ і домінування економічних мотивів у свідомості як працівників корпорації, так і її керівників, визначалась зниженням витрат і ростом прибутків за рахунок нарощування обсягів виробництва. У той самий час технологія була головним чинником, який впливав на зростання капіталу. Безперечно, технологічна інновація як чинник зростання капіталу і надалі матиме вплив. Проте сама по собі технологія вже не є головною рушійною силою суб'єкта господарювання. Швидка імітація нових товарів обмежує цикл отримання капіталу від технічної інновації. Технологія може приносити і утримувати капітал лише доти, поки вона залишається рідкісною. Але глобальне розширення ділових відносин, широкий обіг капіталу та загальне поширення інформації не сприяють тому, щоб технологічні новації залишались актуальними тривалий час у сучасному середовищі. Інформаційна революція породжує нові продукти швидше, ніж у суспільстві встигає виникнути усвідомлена потреба в них. Запорукою успіху у конкурентній боротьбі стає не наслідування попиту, а його формування. Це означає, що мобілізація інтелектуального потенціалу компанії стає основним засобом, який забезпечує її виживання і розвиток.

Перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки з одночасним глобальним переплетенням капіталів супроводжується радикальними змінами на рівні корпорації. З погляду відповідності теорії реальній практиці з'ясувалося, що неокласична концепція персоніфікації фірми не відповідає реальності. Ані наявність інваріантних переваг, ані наміри керівництва, ані можливості обліку тощо інформації про існуючі обмеження не мають переконливого теоретичного чи емпіричного підтвердження. Так само принцип ототожнення „першої особи” і очолюваного ним підприємства навряд чи правомірний з суспільної точки зору. Що стосується інституційного підходу до фірми як „переплетення контрактів”, то можливість його використання як універсального базису теорії підприємства також піддається сумніву.

Теорія підприємства (корпорації), яка відноситься до значущих складових економічної теорії, у найбільшому ступені піддана ерозії в останнє десятиліття: „Явним или неявным образом концепция предприятия как самостоятельно хозяйствующей единицы, объединяющей на систематической основе процессы производства и реализации продукции, а также воспроизводства ресурсов и условий функционирования, входит почти во все разделы экономической теории. Предприятие выступает либо в виде объекта регулирования (макротеория), либо в роли

действующего лица (микротеория), либо в качестве реципиента или донора институтов (институциональная теория). Если исключить теорию поведения фирмы из экономической теории, последняя, скорее всего, перестанет существовать как целесность” [6, с. 49].

У загальнонауковому плані якраз на теорії фірми як суб’єкта господарювання, що максимізує прибутки, спрямовували критику представники інституційно-еволюційного напрямку. Позиція „теорії фірми” в економічних дисциплінах за останні два десятиліття втратила свою визначеність. В системі класифікації економічних наук Journal of Economic Literature теорію фірми як самостійний розділ не виділяє (<http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html>). Запропонований О. Теффлером ще в 70-ті роки ХХ ст. термін „адаптивна корпорація”, який підкреслював гнучкий характер ринкової поведінки і внутрішньої організації такої структури, все частіше сприймається сьогодні як застарілий: „Поэтому сегодня на первый план выходят проблемы институциональной динамики и теоретического анализа... Растет интерес экономистов к методам эволюционной экономики” [7, с. 70]. Достатньо характерним у цьому відношенні є визначення сучасної корпорації, яке набуло поширення у 90-ті роки. Виходячи із семантики англійського терміна „enterprise”, що підкреслює характер компанії як системи взаємозв’язків і взаємозалежностей, його автори пропонують застосовувати до сучасних корпорацій поняття „intraprise”, вважаючи, що воно більше відповідає самоорганізовуваним системам.

В останні роки з’ясувалося, що в науково-теоретичному плані проблема фірми актуальна не тільки для країн з квазіринковою економікою, але й в країнах з розвинутою ринковою економікою: „нігілістичне ставлення до економічної науки – явище нове, воно спостерігається і в цивілізованих країнах” [8, с. 52]. Корпоративні скандали з такими крупними американськими компаніями, як „Enron”, „World Com”, „Merch”, „Reliant Resources”, „Arthur Andersen” тощо, виокремили недостатності і в теорії, і в корпоративному законодавстві, і у всій системі корпоративних і пов’язаних з ними інститутів.

Відмітні ознаки сучасних економічних проявів у постіндустріальному господарському устрої повинні знайти відображення в „теорії підприємства”. Така вимога сучасного бізнесу і менеджменту вищого рівня: „Відверта розмова з надзвичайно успішним у 1994 р. керівником фармацевтичного підприємства добре ілюструє ситуацію: „Ще декілька років тому я інакше ставився до майбутнього. Я знав три свої основні завдання. Я точно знав, що треба зробити, аби підвищити капітал компанії... Сьогодні в мене інші труднощі. Я не знаю своїх трьох завдань. Може, їх п’ять, а, може, й одне. Я відчуваю, що правила змінилися” [9, с. 24].

Нижче, у цій статті наведена спроба короткої характеристики істотних, на погляд автора, аспектів, які повинні бути враховані у концептуальній основі теорії підприємства. У юридичному плані наявна трансформація відносин власності, яка проявляється в тенденції корпоратизації і водночас дедалі більшому відокремленні суб’єкта власника і суб’єкта менеджера. Виокремлення інституту управління від інституту власності гранично ускладнило відносини корпоративізму. Найманий керівний орган як оперативний розпорядник активами і інформацією набуває права інсайдерського контролю над підприємством і водночас можливості діяти в корисних для себе інтересах на шкоду акціонерам – власникам і підприємства в цілому (див., наприклад, взаємовідносини органу управління і капіталодавців на прикладі американської компанії IBM, описані Є. Брігхемом у книзі „Основи фінансового менеджменту” (с. 25) з посиланням на статтю в журналі „The Wall Street Journal”). У результаті аналітичного огляду робляться висновки про проблему захисту прав власників, і насамперед – аутсайдерів.

Поряд з цим доцільно наголосити на непов’язаних з раціональним використанням капіталу та ресурсів мотивах корпоративних об’єднань і поглинань (тим більше, що ці мотиви, які в західній літературі називають „нейтральними”, стали характерними і для вітчизняної практики). Вони споріднені, зокрема, з різницею між переменшеною ринковою ціною компанії і вартістю її заміщення, діями менеджерів у чисто спекулятивному плані, захистом від поглинання, а також феноменом „too big to fail”. Різниця між оцінками підприємства виникає внаслідок незіставності ринкової вартості фірми з її балансовою (ліквідаційною) вартістю. Перша ґрунтується на здатності фірми приносити прибутки, чим і визначається економічна цінність її активів, однак найчастіше (через кон’юнктурні обставини) її подають нижчою, аніж балансова. Тоді і виникає мотив „дешево

купити і дорого продати”: якщо ліквідаційна вартість компанії більша від її поточної ринкової вартості, ця компанія у разі її придбання за ціною, навіть вищою, аніж її балансова вартість, в подальшому може бути продана по частинах з отриманням продавцем значного прибутку. Відомо, що вітчизняні фінансові організації, купуючи частку підприємства, нерідко власноруч призводять до його банкрутства саме з метою продажу по частинах. При цьому банкрутують не лише безнадійно неефективні, але й цілком життєздатні перспективні компанії. У сучасній економічній ситуації фінансові структури мають можливість фактично без ризику домогтися непоганої рентабельності, перепродаючи виробничі фонди.

В економічній зарубіжній і вітчизняній літературі наведено чимало прикладів щодо прийняття рішень про корпоративні об'єднання і поглинання, виходячи не з економічної доцільності, а з особистісних амбіцій менеджменту. Останні можуть розглядати владу як самоціль і претендувати на максимально високу винагороду, оскільки як обсяг владних повноважень, так і рівень доходів менеджерів знаходиться в істотній залежності від розмірів корпорації.

Важливо підкреслити, що реалізація синергічного ефекту взаємодії раніше самостійних суб'єктів господарювання в рамках корпоративних об'єднань, які виникають в результаті поглинань, не відбувається автоматично. Інтегрувати компанію, яка поглинається, в діючу структуру доволі важко. Елементарна економія на основі централізації багатьох управлінських функцій підчас виявляється недосяжною, а в окремих корпоративних структурах конгломератного типу навіть спостерігається „антиефект” росту адміністративно-управлінського персоналу.

В останні роки, особливо після „доміно” на фондових біржах Америки, світовий ринок цінних паперів вкрай скептично налаштований щодо ефекту збільшення вартості внаслідок злиття і поглинань. З низки причин, включаючи завищену з точки зору учасників ринку ціну пропозиції, низьку ймовірність матеріалізації ефектів синергії, пропозиції про неспроможність менеджерів об'єднати дві різні бізнес-культури, ринок капіталів нині піддає серйозному сумніву економічну доцільність угод об'єднань і поглинань. За даними журналу Business Week, більше 50 % придбань, які відбулися в Америці у 1990-х роках, завдали удару по вартості капіталу компаній. Більше 77 % таких трансакцій, за даними журналу Forbes, не досягли ставки дохідності, еквівалентної вартості капіталу, необхідного для фінансування цих трансакцій. Причина поразки подібних операцій у більшості випадків однакова – переоцінка вартості придбаної компанії: „Предрасположенность к завышению реальной стоимости получила название „проклятие победителя” (Winner's curse), в том смысле, что победа в борьбе за приобретаемую компанию может на самом деле привести к поражению” [10, с. 26].

Отже, поточна оцінка вартості підприємства, розміру його капіталу, включаючи інформаційно-інтелектуальний потенціал і зрівноважує юридичну і економічну проблеми. Автор цієї статті перебуває на позиціях обліку і звітного оприлюднення всього ресурсного потенціалу підприємства як матеріального, так і нематеріального змісту. Особливість сучасної економіки полягає в необхідності і важливості оцінити вартість підприємства (компанії) для розв'язування завдань інвестування в бізнес, залучення і запозичення капіталу, заставних операцій, страхування тощо. Складність завдання оцінки вартості економічної одиниці пов'язана з неоднозначністю позицій спеціалістів з питань методології визначення ринкової вартості об'єкта дослідження, а також з тими обставинами, що структура завдань, які покликана вирішувати оцінка, багатогранна і неоднозначна. Оцінка, крім того, є одним із етапів реалізації процедури антикризового управління, яке, своєю чергою, покликане забезпечувати ефективне функціонування підприємства. Фундаментальні принципи оцінки інвестицій добре розроблені в теорії корпоративних фінансів: поточна вартість активів вираховується приведеною до даного моменту вартістю майбутніх грошових потоків, які отримають власники цих активів. Отже, оцінка вартості являє собою певний процес моделювання майбутніх грошових потоків (складання фінансових моделей) і прийняття рішень щодо способів та методів оцінки цих потоків. Такий підхід сформовано відповідно до принципу, відомого, як „теорема Модільяні–Міллера”, згідно з якою вартість фірми залежить лише від величини принесеного її діяльністю грошового потоку і не залежить від структури активів. Проте як детальніші теоретичні дослідження, так і практика дають підстави піддавати сумніву справедливості цього твердження [11].

Концепція управління вартістю підприємства передбачає, що менеджмент фірми націлюється на дії і управлінські рішення, які не так збільшують поточні чи надійно сплановані на найближчі періоди прибутки фірми, скільки створюють основу для отримання набагато більших і навіть, можливо, чітко не прогнозованих прибутків у більш віддаленні періоди, що проте спроможне різко збільшити поточну або майбутню ринкову вартість компанії. Проблемою є те, що облікова система, яка ґрунтується на GAAP чи IAS і відповідно показники про діяльність суб'єкта господарювання, репрезентовані фінансовою звітністю, не відображають створений на підприємстві ринковий, структурний, людський, інтелектуальний капітали. Сучасні концепції інтелектуального капіталу вимагають радикальних змін у принципах оцінки й обліку. З цієї причини в економічній літературі наводиться багато прикладів різкої розбіжності між розрахунковими показниками ринкової ціни підприємства і його балансовою вартістю, яка відображає лише матеріальні активи. На практиці багато фірм, які через бухгалтерські стандарти не можуть відобразити інтелектуальний потенціал у своєму балансі, додатково публікують звіти про інтелектуальний капітал (Intellectual Capital Accounts), як доповнення до традиційних бухгалтерських звітів. Бухгалтерія, що ґрунтується майже виключно на матеріально-уречевлених об'єктах, допускає „помилку композиції” стосовно теорії підприємства, оскільки бухгалтерська інформація залишається однією з найважливіших при оцінці бізнесу і прийнятті рішень про інвестування капіталу.

Висновки. В основоположній концепції теорії підприємство (економічна одиниця) розглядається як самостійний суб'єкт економіки з власними іманентними йому інтересами у процесі розвитку його економічного, фінансового стану, в тому числі в основній (виробничій), фінансовій і інвестиційній діяльності. Зasadничими постулатами мікропарадигми повинно виступати не тільки підприємство як суб'єкт господарювання (виробник), але й тріада: „підприємство – теорія підприємства – рішення по управлінню підприємством” в цілому: компоненти тріади, що знаходяться в різних просторах, тісно пов'язані між собою і повинні становити єдину методологічну базу. З економічної точки зору підприємство, очевидно, найдоцільніше розглядати як інноваційний процес на основі нових „комбінацій” як базового інструментарію ділової моделі. При формуванні концептуальної основи теорії підприємства орієнтиром повинна стати ринкова вартість, яку репрезентує сукупний капітал. Динаміка ринкової вартості є мірою здатності підприємства утворювати і утримувати капітал: вона найдосконаліший показник економічної потужності та потенціалу майбутніх доходів. Річний дохід повинен розглядатися як міра масштабу, а співвідношення ринкової вартості до річного прибутку – індикатором прибутковості та ефективності ділової моделі.

1. Чухно А. *Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України* // *Економіка України*. – 2001. – № 11. – С. 42 – 48. 2. Марчук Є.К. *Стратегічна орієнтація суспільства. Рух на випередження* // *Стратегічна панорама*. – 1999. – № 4 – С. 13 – 17. 3. Марчук Є.К. *Соціополіс – модель майбутнього суспільства* // *День*. – 2000, 1 вересня. – С. 4 – 5. 4. Геєць В. *Про підсумки наукової діяльності установ відділення економіки НАН України в 2000 р. та перспективи розвитку фундаментальних досліджень у галузі економічних наук* // *Економіка України*. – 2001. – № 6. – С. 4 – 10. 5. *Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3.* – К., 2002. 6. Клейнер Г. *Системная парадигма и теория предприятия* // *Вопросы экономики*. – 2002. – № 10. – С. 47 – 69. 7. Сухарев О. *Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы* // *Вопросы экономики*. – 2002. – № 10. – С. 70 – 81. 8. Єценко П. *Економіка перехідного періоду: теоретико-методологічні і методичні підходи* // *Економіка України*. – 2001. – № 5. – С. 52 – 58. 9. Сливоцький А. *Міграція капіталу / Пер. з англ.* – К., 2001. 10. Феррис Кеннет, Пешеро Пети Барбара. *Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / Пер. с англ.* – М., 2003. 11. Яремко І.Й. *Грошові потоки капіталу – функція прогнозу дохідності* // *Вісник львівського державного фінансово-економічного інституту: Збірник наукових статей “Економічні науки”*. – Львів, 2004. – № 3. 12. Мельник Л.Г. *Информационная экономика*. – Сумы, 2003.