

Полученный коэффициент конкордации, равный 0,688, подтверждает высокую степень согласованности мнений опрошенных специалистов о влиянии отдельных факторов на ПИИ. Значимость коэффициента конкордации оценивается по критерию:

$$X^2 = \frac{\Delta}{\frac{1}{12} mn (n + 1) - \frac{1}{n - 1} \sum_{j=1}^m T_j} \quad (1)$$

При $\Delta = 661$ расчетное значение критерия равно 27,5, что превышает соответствующее табличное значение 23,21 для уровня существенности 0,01 и числа степеней свободы $m = 10$. Следовательно, с доверительной вероятностью 99% можно утверждать, что мнения специалистов согласуются отнюдь не случайно [3, с. 370].

Анализ, проведенный с помощью экспертных оценок, позволил получить новую достоверную информацию, которая имеет общественную значимость, — выявить факторы, влияющие на улучшение инвестиционного климата.

Из таблицы видно, что наибольшее влияние на ПИИ оказывает фактор, имеющий наименьшую сумму рангов (гр. 12). Поэтому первое место занимает уровень инфляции (сумма рангов равна 14,5).

Второй по силе влияния фактор — экономическая политика и конъюнктура (сумма рангов равна 20).

На третьем месте — проникновение инвестора на больший внутренний "рынок продавца" (сумма рангов равна 30,5), им соответственно присвоен средний ранг 3.

На четвертом месте, по мнению экспертов, оказался фактор законодательства (сумма рангов равна 40,5).

На пятое место эксперты поставили наличие административных и таможенных барьеров (сумма рангов равна 44,5).

С учетом этих факторов можно определить близкую и дальнюю перспективу поступления

прямых иностранных инвестиций в Украину. Как показывает анализ, в национальной экономике уже есть обнадеживающие тенденции, наблюдаются благоприятные предпосылки для притока иностранных инвестиций. Это позволит ускорить ее структурную перестройку, создать эффективное рыночное хозяйство, войти в число высокоразвитых стран.

Литература: 1. Волынский Г. Проблемы переходной экономики Украины. — Харьков: ХИУ, 2001. — С. 86 — 87. 2. Рынок в рыночную экономику. Реформы в Украине. — К.: Феникс, 1997. — С. 239. 3. Общая теория статистики. /Под ред. А. Боярского, Г. Громыко. — М.: Изд. Моск. университета, 1985. — С. 370. 4. Поживилова Н., Яковлева Г. Статистика материально-технического обеспечения. — Изд. 3. — К.: Вища школа, 1989. — С. 109 — 115.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И САНАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 338.24

Соколенко В.А.

В условиях Украины многие предприятия находятся в кризисном положении, которое можно охарактеризовать как весьма близкое к финансовой несостоятельности или банкротству. Поэтому проблемы оздоровления или санации предприятий в целях предупреждения банкротства или для выхода из процедур несостоятельности в настоящее время весьма актуальны.

Одним из вопросов, которые решает санация предприятия как система мероприятий, или, если говорить более конкретно, одна из составляющих этой системы — финансовая санация, является вопрос привлечения дополнительных инвестиций, и в первую очередь — иностранных.

К сожалению, в условиях всеобщей глобализации мировой экономики Украина, как вообще-то и остальные страны бывшего СССР,

из-за низкой эффективности предприятий проигрывает другим странам в вопросах конкурентоспособности своей продукции, рассчитанной по критерию *выручка/издержки* [1].

В этих условиях, пожалуй, одной из немногих реальных возможностей привлечения инвестиций в экономику нашей страны, в том числе для целей санации, является использование специальных режимов инвестиционной деятельности, возможность создания которых предусмотрена законодательством Украины на различных территориях приоритетного развития в рамках широкой гаммы специальных режимов: от специальных экономических зон до специальных режимов инвестиционной и инновационной деятельности (технологических парков).

Вместе с тем в последнее время, несмотря на наличие в законодательстве Украины о специальных режимах инвестиционной деятельности значительного числа льгот в области налогообложения, исходя из данных статистики, инвестиционная активность зарубежных компаний значительно уменьшается.

Одной из причин такого положения дел, по мнению автора, является недостаточное внимание, уделяемое менеджментом вопросам необходимости формирования инвестиционной привлекательности предприятий.

Необходимо отметить, что в 90-х годах прошлого столетия в странах постсоциализма (в процессе подготовки крупных предприятий к приватизации) возникла серьезная проблема, связанная с тем, что обширная социальная сфера, множество непрофильных и вспомогательных производств приводили к росту стоимости предприятия, увеличивали количество проблем по его реформированию, требовали огромных вложений для рыночной перестройки хозяйства.

Альтернативой созданию новых хозяйственных обществ, выведенных из состава крупных предприятий, могла быть передача целостных имущественных комплексов на баланс иных организаций, а также продажа этих комплексов.

Однако инвесторов интересовали только производственные подразделения предприятия. Значительные долги, а также непродоводственная и социальная сфера, не прибавляли инвестиционной привлекательности производственным гигантам социалистической плановой экономики.

Оставалась неясной перспектива для ряда крупных предприятий в отношении возможности удержать их в государственной собственности для сохранения профиля производства и рабочих мест, а также в целях прямолинейно понимаемой чиновниками государственной (экономической) безопасности [2].

Так, в 1999 году было принято решение о передаче Фондом госимущества Украины (ФГИУ) Национальному агентству по управлению государственными корпоративными правами государственных пакетов акций почти 3 496 предприятий. Всего в 1999 году по данным ФГИУ в корпоративном управлении государства числились акции 6 522 субъектов хозяйственной деятельности.

Министерские чиновники и их коллеги из местных администраций на местах немедленно выразили готовность заняться управлением государственных пакетов акций (в начале 1999 года заявок на управление корпоративными правами государства от центральных и местных властей поступило соответственно 1 724 и 1 580, причем обращает на себя внимание согласованность действий — только на управление акциями 541 предприятия поступило по две заявки, хотя для отбора требуется минимум три заявки). Частный бизнес относился с осторожностью к подобным вариантам, прежде всего, из-за своей слабой информированности, а также полной неспособности бороться с чиновниками.

Дальнейшая практика показала, что альтернативы приватизации — нет, а управление пакетами акций государственных предприятий в условиях нестабильной экономики — неэффективно.

Традиционным подходом в этих условиях являлось выделение основного производственного подразделения, а также формирование на основе остальных вспомогательных и непрофильных подразделений отдельных предприятий.

ФГИУ обычно старался создавать на базе убыточного государственного предприятия, относительно которого принято решение о приватизации, "новое, свободное от долгов юридическое лицо", стараясь "перевести в эту структуру нужные активы, инфраструктуру и работников, для того чтобы эта структура была жизнеспособной".

Решение это оформлялось приказом ФГИУ. Признавая затем основное предприятие банкротом, можно было поставить кредиторов перед фактом, что часть активов предприятия выведена из процедуры несостоятельности и им недоступна. Если же игнорировать мнение кредиторов было невозможно, ФГИУ после создания новых эффективных производств, выведенных из состава прежнего предприятия, вынужден был согласовывать с этими кредиторами разделительный баланс, соглашаясь на частичный перевод долга основного предприятия на предприятие вновь образованное.

Такая ситуация возникла, например, при реорганизации Херсонского судостроительного завода в 1998 году, когда из него было выделено пять предприятий (судостроительное, докостроительное, кабельного оборудования, сельскохозяйственное и предприятие по производству товаров народного потребления) для их дальнейшей приватизации. С кредиторами пришлось длительное время согласовывать, на какие из этих предприятий переходят обязательства прежнего завода.

Именно тогда и была предложена схема санации бывших государственных предприятий, которая, собственно, и должна была подготовить к приватизации все государственные производственные активы.

Поэтому на тот период под санацией и, в частности, под реструктуризацией понимали такое освобождение предприятий от неприбыльных и неэффективных подразделений,

которое позволяло повысить его инвестиционную и приватизационную привлекательность.

Освобожденное от неэффективных подразделений и структур основное производство имело шанс выжить и развиваться, остальные же подразделения и структуры оставляли на произвол рыночной стихии. Однако не факт, что созданные на их основе фирмы и компаний обязательно разрушались.

Было достаточно примеров, когда эти брошенные и обреченные хозяйственные структуры выжили и даже процветали. Так, на ОАО "Донецкий металлургический завод" основной экономической целью реструктуризации было выделение центров роста и отделение их от тех подразделений, которые не имеют градиента роста.

Речь не шла о ликвидации — такие подразделения могли еще много лет вполне успешно функционировать, но они не должны были мешать развитию наиболее перспективного направления деятельности предприятия, перекладывая на него свои издержки и непроизводственные затраты.

Очевидно, что для отождествления этих целевых санаций и реструктуризации предприятий с теми процедурами, которые обычно реализуются в условиях развитой рыночной экономики, нет особых оснований.

Хотя проводимая под контролем ФГИУ санация и реструктуризация являлись в действительности лишь первым этапом реальной глубокой реструктуризации западного образца, которая предусматривала не столько выделение наиболее эффективного звена, сколько проведение основательного реформирования внутренней структуры и функций предприятия.

Часто для проведения санации приглашали иностранных экспертов и консультантов, если оплата их труда осуществлялась по программам иностранной технической помощи.

Для примера возникающих коллизий рассмотрим ситуации в металлургической промышленности Украины [2].

Директорам металлургических предприятий Украины до последнего времени было

выгоднее работать на трейдеров, нежели выводить производство из кризиса — к такому выводу приходили даже не аналитики и чиновники, а общественность, которая была знакома с особенностями работы отрасли.

Украинский металл представлял собой полуфабрикат, который мог быть использован для изготовления качественного металла металлургами иностранных государств.

Кстати, прямыми конкурентами металлургов на западных и восточных зарубежных рынках стали украинские фирмы — сборщики металлолома (объемы их поставок выросли более чем на одну пятую объемов готовой металлургической продукции). Поэтому металлурги попытались поставить заслон в виде административных мер для вывоза металлолома, используя свои возможности давления на законодателей и правительство. Кроме того, металлургическая отрасль постоянно увеличивала потребление электроэнергии и газа, причем не только в абсолютных, но и в относительных показателях. То есть затраты ресурсов на производство тонны металла у многих заводов растут.

Однако обсуждаемые негативные тенденции сразу исчезают, если директор и его окружение рассчитывает приобрести завод или если инвестор, купивший завод, заставляет его менеджмент работать корректно. Так, например, Донецкий металлургический завод договорился с "MetalsRussia" о создании совместного предприятия. Инвестор "MetalsRussia" вложил \$55 млн. в закупку оборудования у компании "Danieli" и реконструкцию электроплавильного комплекса. Уровень затрат на одну тонну значительно снизился благодаря оборудованию, которое являлось наиболее современным в Европе. На этом оборудовании предусматривается производство продукции для двух компаний, принадлежащих "MetalsRussia" в Великобритании и США.

Отметим в качестве иллюстрации, что открытое акционерное общество "Донецкий металлургический завод" провело первую реструктуризацию в 1997 году. На этом этапе

были выделены 14 самостоятельных предприятий, из которых одно строительное (ДМЗ-строй), 6 на базе цехов основного производства (ЗАО "Металзюкрейнгит", ТОВ "Калтон", "Труба-сталь", "Феррит", "Сталь" и "РМУ-ДМЗ"), а остальные — бывшие объекты социально-коммунальной сферы.

Особых изменений в менеджменте, снижения издержек и себестоимости практически не было предусмотрено. В новом варианте реструктуризации были удачно выделены предприятия на базе цеха тонкостенных труб и материалов и кислородного цеха, которые, как и предприятие "Калтон" (отделение по производству экзотермических и шлаковых смесей), оказались для основного предприятия не только не обузой, но даже товарным кредитором. При этом полный контроль принадлежал основному предприятию.

Таким образом, предприватизационную санацию предприятий следует рассматривать как существенный фактор повышения привлекательности объектов инвестирования.

Литература: 1. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. — М.: Крымский мост. — 1999. — 412 с. 2. Управление не заменит приватизацию. //Украинская инвестиционная газета. — 2 февр. 1999 г. — №4 (174). — С. 11 3. Ведмидь Я. Выход есть. //Украинская инвестиционная газета. — 22 июня 1999 г. — №24 (194). — С. 1.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ

УДК 658.1

Карабедянц Л.В.,
Еськов А.Л.

В сегодняшних условиях жесткой конкуренции на мировых рынках выживают только сильнейшие — предприятия, способные создать и реализовать конкурентоспособную продукцию.