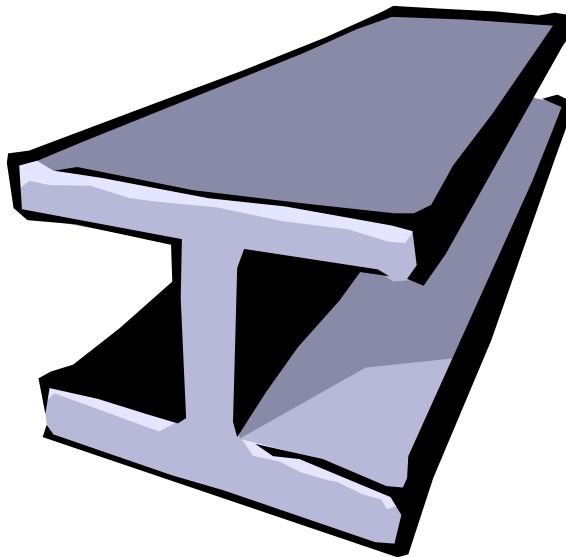


Міністерство внутрішніх справ України
Донецький інститут внутрішніх справ

Філіпенко Т.В.
Подмаркова І.П.
Новікова Н.І.
Дерев'янко Б.В.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ
УКРАЇНИ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ



Донецьк – 2003

ББК: 65.20-2

Е 40

УДК: 658.012.3:669.1+346.2

Науково-практичні рекомендації «Економіко-правові проблеми реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України» розроблено авторським колективом за загальною редакцією кандидата економічних наук, доцента Т.В. Філіпенко

| | | |
|----------------|----------------|------------------------|
| Автори: | доцент, к.е.н. | Т.В. Філіпенко |
| | викладач | І.П. Подмаркова |
| | викладач | Н.І. Новікова |
| | ад'юнкт | Б.В. Деревянко |

Рецензенти:

Є.В. Куліш – к.е.н., старший науковий співробітник відділу економічних і соціальних проблем організації виробництва Інституту економіки промисловості НАН України

Б.Є. Саєнко – к.е.н., професор, заступник завідуючого кафедрою права Донецької державної академії України

У науково-практичних рекомендаціях розглянуто правові та економічні засади реструктуризації великих металургійних підприємств, визначено основні проблеми, що супроводжують процеси діяльності та реорганізації, і запропоновано варіанти можливих перетворень в організаційній структурі, у тому числі пов'язані зі змінами у формі та правосуб'єктності.

Рекомендації розраховано на студентів, викладачів юридичних та економічних навчальних закладів, юристів-практиків, керівників та службовців металургійних підприємств та їх підрозділів, бізнесменів.

Виконання рекомендацій здійснено за замовленням ММК ім. Ілліча.

*Рекомендовано до друку вченою радою Донецького інституту внутрішніх справ
МВС України (протокол № ___ від _____)*

ISBN

©

Зміст

| | |
|---|------------|
| Вступ | 4 |
| 1. СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ | 7 |
| 1.1. Теоретичні аспекти реструктуризації | 7 |
| 1.2. Приклади реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України | 40 |
| 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ, РЕОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ | 44 |
| 2.1. Правові проблеми організаційної реструктуризації і реорганізації металургійних підприємств | 44 |
| 2.2. Корпоративні питання реструктуризації | 64 |
| 3. ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ, ІНВЕСТИЦІЇ У НОВЕ ОБЛАДНАННЯ ТА ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ КОМПЛЕКСУ | 98 |
| 3.1. Поняття і механізм фінансової реструктуризації підприємств | 98 |
| 3.2. Шляхи вирішення проблем фінансування реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України | 108 |
| 4. РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ | 110 |
| 4.1. Рекомендації з питань правового регулювання власності підприємств комплексу | 110 |
| 4.2. Приватизація підприємств гірничо-металургійного комплексу України та залучення інвесторів | 120 |
| 4.3. Створення промислово-фінансових груп як один з перспективних напрямків реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України | 128 |

| | |
|-------------------|------------|
| Висновки | 142 |
| Література | 144 |
| Додатки | 151 |

Вступ

Гірничо-металургійна галузь займає провідне місце у господарській сфері держави, у її промисловому й експортному потенціалі. Її частка складає близько 22 % усього промислового виробництва України і майже 63 % його експорту; у ній працюють приблизно 550 тис. чол.

В умовах нової економічної ситуації в Україні внутрішній ринок, на жаль, виявився неготовим засвоїти обсяги виробництва металургійної продукції і буде неспроможним зробити це у найближчі роки. Тому велика заслуга металургійної галузі перед економікою України полягає у тому, що в незначні терміни вона змогла переорієнтуватися з внутрішнього на зовнішній ринок, не втративши при цьому свого потенціалу і підтримавши економіку держави у складний час.

Поряд з цим, незважаючи на негативні процеси на внутрішньому ринку металу й усе більш тверду конкуренцію на зовнішніх ринках (що, безумовно, позначилося на обсягах виробництва металургійної продукції і погіршило фінансово-економічне становище підприємств гірничо-металургійного комплексу), у цій галузі було запроваджено заходи, визначені для її структурної перебудови.

По-перше, підприємства істотно зменшили витрати матеріалів і енергоносіїв на виробництво продукції. Це є об'єктивними показниками поліпшення рівня технології виробництва. Але роботу зі скорочення витрат сировинних і енергетичних ресурсів на виробництво металопродукції варто продовжувати.

По-друге, обсяг експорту металопродукції з України збільшився майже з 0 у 1991 р. до 15-18 млн. т. прокату. Світова практика не знала таких високих темпів переорієнтації виробництва. Для виходу на зовнішні ринки підприємства галузі виконали величезний обсяг робіт із приведення виробництва до вимог світового ринку. Майже всі підприємства засвоїли випуск продукції відповідно до норм міжнародних стандартів, провели сертифікацію технологічних процесів і якості виго-

товленої продукції, ввели в експлуатацію устаткування для забезпечення високого товарного рівня продукції шляхом поліпшення маркування, упакування і т. ін.

По-третє, майже всі підприємства галузі проводять реконструкцію і модернізацію виробництва. Як приклади можна назвати введення в експлуатацію машин безупинного лиття заготівель на комбінатах імені Ілліча в Маріуполі й імені Дзержинського в Дніпродзержинську. В результаті частка сталі, розлитої безупинним способом, досягла 20 %. Першим прикладом залучення великих інвестицій у процесі приватизації є Донецький металургійний завод, де завершується будівництво нового могутнього електросталеплавильного виробництва.

У той же час у гірничо-металургійному комплексі, як і в інших базових галузях економіки, є багато невирішених проблем.

У гірничо-металургійній галузі, на жаль, ще повільно ведуться роботи з виводу з експлуатації надлишкових потужностей, приведенню чисельності працюючих у відповідність до обсягів виробництва. Великі підприємства в металургійній галузі здебільшого є містоутворюючими центрами. Витрати на утримання соціальної сфери міст майже скрізь припадають на підприємства, що позначається на собівартості і конкурентоспроможності виробленої продукції.

Зниження рівня управляємості галузі з боку органів державної влади через непродуману і непослідовну приватизаційну політику, неузгодженості дій між центральними та місцевими органами влади, відсутність державних контролю і підтримки постприватизаційних процесів і невиконання власниками пакетів акцій підприємств покладених на себе зобов'язань має також негативні наслідки.

Для вирішення невідкладних проблем у металургії потрібні рішучі кроки. Загальна стратегія повинна бути спрямована на збереження експортного потенціалу гірничо-металургійного комплексу з метою забезпечення валютних надходжень в Україну, підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом зменшення її собівартості, проведення реструктуризації підприємств, створення промислово-фінансових груп за технологічними ланцюжками і відновлення виробничих фондів.

Реструктуризація гірничо-металургійної галузі повинна здійснюватися шляхом ліквідації фактично чи потенційно збиткових підприємств, виводу з експлуатації недіючих потужностей та їхнього перепрофілювання, розширення номенклатури товарної продукції, впровадження у виробництво принципово нових високопродуктивних, енергозберігаючих й екологічно чистих технологій та устаткування.

Важливим кроком у подоланні економічних проблем гірничо-металургійного комплексу України в цілому повинно стати правове і законодавче забезпечення виробництва і збуту продукції відповідно до змін умов на внутрішньому і зовнішньому ринках, проведення реструктуризації підприємств ГМК. У зв'язку з поглибленням негативних тенденцій у фінансово-економічному становищі металургійних підприємств Верховною Радою України прийнята постанова від 6 жовтня 1998 р. "Про заходи щодо подолання кризового становища в гірничо-металургійному комплексі України". З метою реалізації положень цієї постанови Кабінет Міністрів України прийняв ряд рішень і розпоряджень, що дозволять підприємствам стабілізувати свою економіку за рахунок реструктуризації безнадійних боргів і зробити значний крок до подолання збитковості.

Для подальшої стабілізації і розвитку ГМК України необхідно продовжувати реструктуризацію підприємств, підвищувати ефективність керування державними підприємствами і частками майна, що належать державі в акціонерних товариствах, передавати соціальну сферу підприємств у комунальну власність, збільшувати споживання металургійної продукції на внутрішньому ринку, оптимізувати рівень оподаткування (у першу чергу – гірничорудних підприємств), встановлювати раціональне співвідношення витрат на виробництво і перевезення металургійної сировини і готової продукції, реалізовувати дійові заходи щодо збереження металофонду держави, надавати всебічну державну підтримку підприємствам в їхній зовнішньоекономічній діяльності.

1. СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

1.1. Теоретичні аспекти реструктуризації *

На даному етапі розвитку металургійна галузь України посідає провідне місце у структурі промислового виробництва й експорту країни. Виробничі потужності металургійних підприємств, що після розпаду СРСР використовуються далеко не повністю (зараз у галузі – на рівні 70 %, а по підприємствах рівень використання потужностей коливається від 27 до 94 %), дозволяють виробляти порядку 25-27 млн. т. чавуну, 30-32 млн. т. сталі, 25-26 млн. т. готового прокату. Ці обсяги набагато перевищують реальний платоспроможний попит на продукцію галузі всередині країни. Внутрішнє споживання металу в Україні складає порядку 4-6 млн. т. Однак, за оцінками деяких експертів, близько половини металу, що продається всередині країни, нелегально йде на експорт. Таким чином наявним є значне перевищення пропозиції металу всередині країни над платоспроможним попитом на нього. Досягнення ринкової рівноваги класичним способом – шляхом зниження цін – на даному етапі є нездійсненим, оскільки резервів зниження собівартості продукції чорної металургії практично немає, тому що заробітна плата (5,3 % від собівартості) й амортизація (3,9 %) і так характеризуються неприпустимо низьким у порівнянні зі світовими стандартами рівнем. На частку ж матеріальних витрат у структурі собівартості припадає 82,4%, що в першу чергу обумовлено використанням застарілих технологій і устаткування. Причому коефіцієнт еластичності попиту на чорні метали, який дорівнює 0,2, свідчить про його нееластичність. Це обумовлює збереження переважно експортної орієнтації вітчизняної чорної металургії протягом ще не менш ніж на 10-15 років. У перспективі можливе збільшення обсягів внутрішнього споживання до 13 млн. т. на рік і вище за рахунок досягнення зростання виробництва у таких металомістких галузях як

* У підготовці даного розділу брала участь курсант ДІВС МВС України Горбатенкова О.Г.

машинобудування і металообробка, будівництво, залізничний і трубопровідний транспорт й ін.

2002 рік для української металургії став одним із самих складних за останнім часом. Втративши з початку року істотних податкових пільг (формально деякі з них існували, але реально не працювали), підприємства галузі зштовхнулися і з украй несприятливою кон'юктурою ринку.

У 1 півріччі 2002 р. попит і ціни на металопродукцію знизилися до рівня, що граничить із кризою. Це, а також введення спочатку США, а слідом за ними Євросоюзом, Китаєм, Росією і рядом інших країн твердих обмежень на імпорту боляче вдарило по українських металургах, які традиційно експортують до 80% своєї продукції. У такій ситуації експерти прогнозували масштабну кризу у виробництві і споживанні металопродукції у світі, що неминуче привело б до істотного падіння української металургії.

Цього не відбулося. Починаючи з III кварталу 2002 р. ситуація на ринку стала швидко поліпшуватися: попит на сталь і ціни активно зростали і до жовтня 2002р. досягли максимальних значень.

З початку 2002 року експортна ціна на холоднокатану сталь виросла на 87% - до \$ 275/т, що не тільки перевищило попередній максимум травня 2000р., але і наблизилося до найвищого значення за останні сімох років. Ціни на гарячекатану сталь також піднялися – на 60% (до \$ 330/т), а в порівнянні з аналогічним періодом 2001р. збільшилися на 6%.

Настільки сприятлива зміна кон'юктури дозволило українським металургійним підприємствам збільшити у другому півріччі обсяги виробництва й експортних поставок. А переорієнтація на ринки Азії й Африки дозволила експортерам уникнути нових торгових обмежень і вийти на прийнятні обсяги грошових надходжень.

Таким способом падіння випуску основних видів металопродукції вдалося уникнути, більш того, за підсумками 2002 року показники виробництва чавуну, сталі і прокату демонструють зростання (табл. 1, рис. 1). Загальні темпи росту по

ГМК склали 3,9 % (у 2001 році – 4,9 %). Разом з тим у галузі резерви для екстенсивного (кількісного) зростання, що базувався головним чином на сприятливій експортній кон'юктурі, у даний час вичерпані. Українським металургам вже найближчим часом потрібно або скорочувати свої потужності, що стають усе менш завантаженими, чи здійснювати (причому в короткий термін) модернізацію свого виробництва, щоб зберегти конкурентноздатність на ринку. У цьому змісті 2003 рік повинен бути показовим: багато з найбільших підприємств уже заявили про те, що будуть скорочувати в поточному році випуск продукції через проведення ремонту і реконструкції основних фондів.

Таблиця 1.

Виробництво чавуну, сталі й прокату, млн. т.

| Продукція | 2000 р. | 2001 р. | 2002 р. | % (2002 р. до 2001 р.) |
|----------------|---------|---------|---------|------------------------|
| Чавун | 24,9 | 26,4 | 27,54 | 104,4 |
| Сталь | 31,37 | 33,1 | 34,1 | 103,0 |
| Готовий прокат | 24,24 | 25,3 | 25,6 | 101,2 |

Структура виплавленої сталі



Рис. 1. Структура виплавленої сталі за 2001 та 2002 рр., % [1].

Фінансові результати роботи металургійної галузі в 2002 році вселяють оптимізм. У 2002 році металургійні підприємства виробили продукцію на 27.134,765 млн. грн., що на 1,334 млрд. грн. більше, ніж у 2001 р., їх чистий дохід склав 27,632 млн. грн. – на 1,705 млн. грн. більше.

Рентабельність галузі в 2002 р. склала 9,3% (у 2001 р. – 5,6%). Витрати на 1 гривню готової продукції знизилися на 3,2 коп. – до 92 коп.

Загальна дебіторська заборгованість по підприємствах ВГО “Металургпром” за 2002 р. знизилася на 155 млн. грн., кредиторська – на 570 млн. грн. При цьому відзначено, що співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю залишилося практично на колишньому рівні.

Відносно високий рівень фізичного зносу металургійного устаткування (55 %) призводить до того, що велика частина сталі (55 %) виплавляється застарілим мартенівським способом, споживання сталі на 1 т. готової продукції на 100-120 кг вище середньосвітових показників, рівень енерговитрат на виробництво кінцевої продукції вище в 1,5 – 1,8 рази, збільшуються витрати коксу на 1 т. чавуна. Усе зазначене обґрунтовує необхідність проведення реструктуризації металургійних підприємств.

У 2002 р. експорт металопродукції з України склав 30,28 млн. т, збільшившись стосовно 2001 р. на 3%. Найбільшу кількість прокату чорних металів експортовано в країни Південно – Східної Азії – 7,1 млн. т, у країни Близького Схід українські підприємства поставили 5,3 млн. т. металопродукату, у Центральну і Східну Європу – 3,7 млн. т, у Китай – 2,3 млн. т.

Відзначено значні зміни в структурі експорту. Зокрема, зріс експорт напівфабрикатів і чавуну, а також феросплавів. Знизився експорт брухту, а частка готового прокату в експорті залишилася колишньою.

Український (як і в цілому в СНД) ринок чорних металів вступає в період стабільності. Про це свідчить збільшення в 2 півріччі 2002 р. обсягів виробництва та експорту. Сприятлива кон'юнктура ринку, що залишається, дозволяє розраховувати і на поліпшення фінансових показників галузі.

За оцінками провідних світових аналітичних компаній, інерція високих світових цін може протривати до літа 2003 р. Практика показує, що високий попит на металопродукцію рідко буває тривалим. Вже в середині 2003 р. знову почне позначатися перевиробництво у світовій металургії, і галузь у черговий раз може очікувати стагнація.

Тому, як видно, українські підприємства в першому півріччі активно будуть працювати, головним чином, по експортних контрактах, користаючись періодом високого попиту і цін. Ймовірний невеликий ріст обсягів виробництва в порівнянні з минулим роком. За прогнозами фахівців у 2003 р. Україна збільшить виробництво сталі на 3% - до 35,1 млн. т.

Що ж стосується внутрішнього ринку, то попит на ньому усе ще залишається низьким і поки немає основ сподіватися на істотний ріст обсягів продажів. До того ж рентабельність внутрішніх постачань скорочується через інфляційні процеси (ріст тарифів на залізнодорожні перевезення, підвищення вартості коксу і рудної сировини й ін.).

Таким чином, незважаючи на всі розмови про важливість розвитку вітчизняного ринку металу, підприємства галузі збережуть високу експортну орієнтацію. Очікуване збільшення у порівнянні з 2001 р. рентабельності роботи дозволить металургам активніше зайнятися технічним переозброєнням.

Для українського ГМК це питання «життя і смерті» - наша металургія одна із самих відсталих у технічному відношенні серед десяти провідних країн – виробників сталі.

Як державні, так і приватизовані металургійні підприємства стикаються з проблемою перепрофілювання і реструктуризації виробництва та пошуку для цього надійних і стабільних інвесторів. На думку ряду авторів, зокрема, Е. Котлярова й А. Баранника, у нинішніх умовах масовій приватизації підприємств гірничо-металургійного комплексу повинні були передувати реструктуризація і перепрофілювання виробництва як підготовчі етапи до роздержавлення [2, с. 48]. Так само вважають й А.А. Спасов і В.В. Ковальова [3; 4], які зазначають,

що уряд України ще має шанси здійснити організаційну реструктуризацію галузі, оскільки приватизація в гірничо-металургійному комплексі ще не є завершеною і переважна частина акціонованих підприємств фактично продовжує залишатися у власності держави. Метою такої реструктуризації повинне стати «фінансове оздоровлення галузі на основі усунення зайвих посередницьких ланок, концентрації коштів підприємств, максимального використання можливостей комбінування виробництва, проведення погодженої експортної політики» [3, с.120].

Світовий досвід показує, що фінансово ослаблені і просто збиткові підприємства, що вимагають негайних інвестицій (такими зараз, в сутності, є металургійні підприємства України), не можуть залучити впливових акціонерів, які розраховують на отримання стабільних довгострокових прибутків від виробничої діяльності. Тому в усіх країнах з ринковою економікою, в яких проводилася приватизація металургійної промисловості (Франція, Англія, Польща й ін.), їй передувала докорінна реструктуризація галузі як в організаційному, так і в технічному відношенні. Так, прийнявши рішення про приватизацію державної компанії «Брітіш стіл», Британський уряд протягом майже 10 років здійснював її реструктуризацію. За цей період «Брітіш стіл» перетворилася зі збиткової у високорентабельну компанію, що утримує міцні позиції на світовому ринку. Ще рік знадобився для організації рекламної компанії. Сама ж приватизація, тобто розповсюдження 2 млрд. випущених на ринок акцій, зайняла всього 12 місяців [5].

При зміні форми власності ряду вітчизняних металургійних підприємств усе відбувалося саме навпаки. Проте, державі варто розробити чітку політику реструктуризації галузі і постійно координувати цей процес. Процес зупинки підприємств також повинен бути передбачуваним і керованим.

У Посланні Президента України до Верховної Ради України: «Європейський вибір. Концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002-2011 роки» відзначається, що в контексті економічної стратегії особливого значення набуває реалізація протягом 2002-2004 р. комплексної рест-

руктуризації державних підприємств, їх адаптації до ринкових умов. Вона передбачає:

- * раціональне завантаження виробничих потужностей і виведення з експлуатації тих, які є безперспективними з точки зору конкурентоспроможності;
- * передання у комунальну власність об'єктів житлово-комунальної сфери підприємств;
- * перехід на світові стандарти бухгалтерського обліку, оцінку основних виробничих фондів відповідно до їх реальної ринкової вартості;
- * істотне поліпшення менеджменту і корпоративного управління [6, с. 10].

Дані напрямки є актуальними практично для всіх металургійних підприємств України, у тому числі і з недержавними формами власності.

Стратегічна реструктуризація, що повинна стосуватися вирішення проблем багатосторонньої діяльності підприємства, є одним з напрямків запобігання та виходу з кризової ситуації [7]. У літературі реструктуризація розглядається як відновлення життєздатності підприємства і створення довгострокової конкурентоспроможності на основі нової стратегії [8], забезпечення ефективного використання виробничих ресурсів, що приводить до збільшення вартості підприємства [9]. Деякі автори визначають реструктуризацію, як безперервний процес збільшення конкурентоспроможності підприємства через використання менеджменту як комплексу внутрішніх заходів для адаптації системи управління бізнесом до ринкових умов, які постійно змінюються. Таким чином, реструктуризація спрямована на рішення проблемних задач розвитку підприємства, постійних змін відповідно до обраної стратегії.

Відомо, що конкретна теорія не може обходитися без визначеного категорійного апарату, тільки за допомогою його розкривається суть теорії і практичний зміст [10]. Перед виробленням ефективного механізму реструктуризації необхідно, насамперед, з'ясувати, що таке реструктуризація, якими є її мета, напрямки, форми і методи проведення. У літературних джерелах зустрічаються неоднозначні трактування поняття «реструктуризація».

Фахівець з управління підприємством А.Саврук вважає, що «слово «реструктуризація» (restructuring) було введено в професійний побут Джеком Велчем з General Electric на початку 80-х років минулого століття. У такому виді в професійному світі воно вже досить давно не використовується і широко практикується в основному у «наших», постсоціалістичних країнах. І в даному контексті воно означає разовий, комплексний процес структурних перетворень, що переводить компанії з «соціалістичного» (виробничого) типу організації в «ринково-орієнтований» (тією чи іншою мірою). Тим терміном, яким у професійному світі було замінено поняття «реструктуризація» став термін «трансформація» [11].

У перекладі з англійської мови термін «реструктуризація» означає «перебудову». Була пропозиція від фахівців Всесвітнього банку реконструкції і розвитку використовувати даний термін для позначення проведених урядом реформ. [12]

Реструктуризація трактується як у вузькому, так і у широкому розумінні. Різні формулювання поняття «реструктуризація» приведені в табл. 2.

Таблиця 2.

Формулювання поняття «реструктуризація» у словниках і літературних джерелах вітчизняних і закордонних авторів

| Роки | Автор, джерело | Формулювання реструктуризації |
|------|--|---|
| 1997 | Герасимчук Д.А., Заболотний А.Г., Кононенко Н.А. Актуальные проблемы реструктуризации и реформирования угольной промышленности Украины // Уголь Украины. – 1997. - № 6. - с. 8 [13]. | Реструктуризація – це зміна якої-небудь первісно обраної фізичної структури (скасування або нарощування яких-небудь фізичних об'єктів з відповідними міжоб'єктними зв'язками) з метою підвищення ефективної роботи (функціонування) і управління. |
| 1998 | Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств. Затверджені наказом | 1.3. Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних за- |

| | | |
|------|--|---|
| | <p>Міністерства економіки України від 23 січня 1998р. № 9. Зареєстровано в Міністерстві Юстиції України 23 березня 1998 р. № 137/2627 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. - № 8. - с. 15-17 // Офіційний вісник України. - 1998. - № 12. – Ст. 475 [14].</p> | <p>ходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно - правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентноспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.</p> |
| 1999 | <p>Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV [15] зі змінами і доповненнями.</p> | <p>Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприяє фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентноспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва і задоволенню вимог кредиторів.</p> |
| 1999 | <p>Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. - К.: Ника-Центр, 1999.- с. 455 [16].</p> | <p>Реструктуризація (реорганізація) підприємства [company restruction; company reorganization] – один з напрямків санації підприємства-боржника, який здійснюється у різних формах до або в процесі провадження справи про банкрутство (в</p> |

| | | |
|------|---|--|
| | | окремих випадках реорганізація підприємства може здійснюватися для реалізації ефекту синергізму). Реорганізація підприємства пов'язана, як правило, зі зміною статусу юридичної особи сануючого підприємства. |
| 1999 | Водачек Л. Реструктуризація – вызов чешским предприятиям // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 1.- с. 85 [17]. | Реструктуризація – це комплексні і взаємозалежні зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому. |
| 1999 | Заїкіна В. Організаційно-економічні аспекти проведення реструктуризації підприємств // Підприємництво, господарство і право. - 1999. - № 8. - с. 57 [18]. | Реструктуризація – це структурна перебудова підприємства з метою забезпечення ефективного поділу і використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових), що складається у створенні комплексу бізнес-одиниць на основі поділу, об'єднання, ліквідації (передачі) діючих і організації нових структурних підрозділів. |
| 2000 | Терещенко О.А. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000. - с. 23 [19]. | Реструктуризація суб'єкта господарювання – це проведення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну його структури, системи управління, форм власності, організаційно-правових форм, що здатні відновити прибутковість, конкурентноздатність і ефективність виробницт- |

| | | |
|------|--|---|
| | | ва. |
| 2001 | Кузин В.А., Кучеба П.К., Бегичева Т.В., Скляренко А.А. Экономические проблемы реструктуризации угольной отрасли // Менеджер. - 2001. - № 4(16). - с. 16 [20]. | Реструктуризація – об'єктивний процес, що стосується технічних, організаційних, економічних і соціальних факторів розвитку виробництва. |
| 2001 | Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины. Монография. - Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. - с. 84 [21]. | Реструктуризація – це створення умов ефективного функціонування підприємств у нових умовах власності і господарювання. |
| 2002 | Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.- (Библиотека словарей ИНФРА-М). - с. 341 [22]. | 1) Реструктуризація – комплексне перетворення діяльності організації (підприємства, компанії), що полягає у зміні структури виробництва, активів, пасивів, а також системи управління з метою підвищення стійкості, прибутковості, конкурентноздатності, подолання збитковості, погрози банкрутства; 2) Перетворення організаційної структури управління організацією. |
| 2002 | Бондаренко И.В., Пилюшенко В.Л. Некоторые аспекты реструктуриза- | Реструктуризація – це перебудова підприємства, яка націлена на підви- |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>ции промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования // Прометей. - 2(8). - 2002.- с. 104 [23].</p> | <p>щення його конкурентоспроможності і здійснювана завдяки змінам у використанні ресурсів і в напрямку діяльності для досягнення цілей підприємства.</p> |
|--|--|--|

Проведений аналіз визначень реструктуризації свідчить, з одного боку, про формальний підхід до проблеми термінології процесу реструктуризації, а, з іншого, про відсутність економічно обґрунтованих розбіжностей між поняттями «санація» і «реструктуризація».

Дослідження переконують, що з метою управління процесом реструктуризації необхідно чітко розділяти поняття «санація» і «реструктуризація» і використовувати їх для ефективного управління фінансово-економічним механізмом підприємства.

Термін «санація» походить від латинського «sanatio» - лікування, оздоровлення. Сучасний економічний словник визначає це поняття як систему державних і банківських заходів для запобігання банкрутства підприємств, фірм, поліпшенню їх фінансового стану за допомогою кредитування реорганізації, зміни виду продукції, що випускається [22, с. 355].

Деякі з вітчизняних авторів розглядають санацію як захід фінансового оздоровлення підприємства-банкрута. Наприклад, І.А.Бланк визначає санацію як систему заходів фінансового оздоровлення підприємства, реалізованих за допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб, спрямованих на запобігання оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації [16, с. 310].

Законодавство України розглядає санацію як задоволення вимог кредиторів і виконання зобов'язань перед бюджетом та іншими державними цільовими фондами, у тому числі кредитором, що добровільно бере на себе задоволення визначених вимог і виконання відповідних зобов'язань.

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV санація розглядається, як система заходів, передбачених процедурою ведення справи про банкрутство з метою недопущення ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному чи обсязі частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів і капіталу і /або зміною організаційної структури боржника. [14]

О.А.Терещенко визначає санацію, як систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, спрямованих на чи досягнення відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоздатності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. [19, с.21]

Узагальнюючи вищевикладені визначення санації і реструктуризації, необхідно відзначити їх істотні відмінності: «санація» розглядається як сукупність заходів, здатних привести боржника або банкрута до фінансового оздоровлення, поняття «реструктуризація» стосується до всіх підприємств, а не лише підприємств-банкрутів. Санація здійснюється на рівні підприємства, а реструктуризація може відбуватися як на рівні держави, регіону, галузі, так і на рівні підприємства і його окремого підрозділу.

Викликає сумнів твердження деяких авторів (зокрема, О.А.Терещенко) про те, що санація є більш широким поняттям, ніж реструктуризація, остання розглядається, як один з етапів проведення санації, що включають заходи щодо відновлення прибутковості і конкурентоспроможності [19, с. 23].

Можна стверджувати, що реструктуризація – поняття більш широке, ніж санація, тому що вона, крім фінансового оздоровлення підприємств-боржників і банкрутів передбачає такі заходи, як реконструкцію, модернізацію, технічне переозброєння, зміну організаційно-економічної, фінансової, управлінської, маркетингової, технологічної, інноваційної і соціальної політики й інші заходи, які здатні забезпечити ефективну роботу підприємств.

Санація проводиться в період фінансової кризи підприємства-боржника і банкрута. Реструктуризація вугільного підприємства – процес постійний.

З погляду на вищевикладене, сформулюємо визначення реструктуризації підприємства.

Реструктуризація підприємства – безупинний процес антикризового управління, що охоплює всі сфери діяльності підприємства з метою підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності.

Таким чином, сформульоване визначення дозволяє точніше відобразити сутність реструктуризації з метою формування організаційно-економічного механізму реструктурування промислового підприємства.

Необхідність проведення реструктуризації на металургійних підприємствах може бути обумовлена багатьма причинами, що важливо враховувати при її проведенні.

У понятійному апараті «причина» - явище, що викликає, зумовлює виникнення іншого явища [24, с. 535], у конкретному випадку – реструктуризації підприємства.

Аналіз економічної літератури показує, що причинно-наслідкова залежність проведення реструктуризації металургійної галузі і підприємств гірничо-металургійного комплексу має недостатню наукову проробленість. Відсутня чітка і науково обґрунтована класифікація причин і форм реструктуризації.

Металургійні підприємства, що зберігають старі відносини і живуть за старими законами, не можуть ефективно працювати в сучасній ринковій системі, яка викликає необхідність проведення корінних реформ на підприємстві. У більшості літературних джерел причини проведення реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу не розглядаються або до них відносять основні проблеми підприємств і галузі в цілому. Серед них виділяють проблеми на мікрорівні і на макрорівні. Проблеми на мікрорівні підрозділяють на наступні підгрупи: загальногалузеві, регіональні, на рівні підприємств.

До загальногалузевого відносять: незбалансованість потужностей допоміжних і обслуговуючих підгалузей з потребами підприємств і розрізів, нераціональний розподіл функцій по рівнях управління галуззю; недосконалість форм і методів управління підприємствами;

Регіональними вважають: нераціональний розподіл функцій з управління підприємствами між обласною адміністрацією, недостатність трудових ресурсів у регіоні, екологічні, соціальні проблеми й ін.;

На рівні підприємств виділяють наступні: старіння основних фондів, низька якість виплавленого металу, заборгованість перед працівниками по зарплаті, незацікавленість колективів підприємств і працівників у розкритті і реалізації внутрівиробничих резервів нагромадження засобів, відсутність діючого механізму господарювання, спрямованого на організацію ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах.

До основних проблем на *макроекономічному* рівні відносяться: існування міжгалузевих цінових диспропорцій, несвоєчасні і неповні розрахунки за поставлену продукцію, відсутність стабільної державної політики з цінових питань.

Проблеми металургійної промисловості можна розділити на три групи:

- організаційно-управлінські, вирішення яких залежить від цілеспрямованих дій держави і керівного галузевого органа;
- науково-технічні, до вирішення яких повинні бути притягнуті науковий потенціал галузі, машинобудівні, вогнетривкі, ремонтні й інші підприємства й організації;
- виробничо-господарські, вирішення яких залежить в основному від самостійної, грамотної і цілеспрямованої діяльності колективів, а також керівників металургійних підприємств і середньої ланки управління.

У кожній із зазначених груп проблем присутні приватні проблеми чи питання технічного, інноваційного, кадрового, фінансового й інших видів менеджменту. Рішення їх у даний момент не може бути здійснене у відриві від умов

приспосовування галузі до ринкових відносин. Серед спонукальних мотивів, що викликали перебудову металургійної галузі виділяють наступні:

- зміна ситуації на міжнародних ринках металу і падіння попиту на прокат;
- необхідність переходу до технологій, що обумовлюють більш високу продуктивність і комфортність праці на металургійних підприємствах, а також рівень механізації й автоматизації основних виробничих процесів, підвищену екологічну чистоту при виробництві металу;
- необхідність здійснення заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємств гірничо-металургійного комплексу і конкурентоспроможності металу на зовнішньому ринку.

І.В. Бондаренко, В.Л. Пілюшенко відзначають, що у сучасних умовах для виживання більшості українських промислових підприємств потрібно змінити логіку і принципи їх функціонування. Першою причиною, що визначає необхідність реструктуризації підприємств, є трансформація економічної системи України і потреба пристосування до неї. Другою причиною є проведення приватизації підприємств [23, с. 104].

Перераховані проблеми по класифікаційних групах ставлять метою розробку програми реструктуризації розвитку відповідної частини галузі. Необхідно відзначити, що програми на рівні областей, галузі і держави не повинні підміняти програму реструктуризації самого підприємства. Така програма повинна створювати сприятливі зовнішні умови для функціонування металургійних підприємств, що буде сприяти вирішенню внутрішніх проблем і підвищувати їх економічний потенціал.

Аналіз роботи підприємств гірничо-металургійного комплексу і літературних джерел показує, що на металургійних комбінатах й інших підприємствах цієї галузі програма реструктуризації підприємства не розроблена, хоча існує ряд державних, галузевих і регіональних програм реструктуризації металургійної промисловості.

Результати дослідження причин проведення, що викликали необхідність реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу галузі, дозволяють виділити основні *цілі і задачі реструктуризації металургійних підприємств*.

У реструктуризації металургійної промисловості зацікавлена, насамперед, держава, з огляду на те, що металопродукція складає більше половини її експорту. При цьому воно переслідує наступні масштабні цілі:

- створення стабільного внутрішнього і зовнішнього ринку металу;
- зниження соціальної напруженості на підприємствах галузі;
- залучення вітчизняних і закордонних інвестицій у металургійну промисловість;
- передача окремих підприємств у корпоративне чи в приватне управління;
- збереження контролю над діяльністю стратегічно важливої галузі, що визначає економічну і політичну безпеку держави.

На регіональному рівні цілями реструктуризації металургійної галузі є:

- збереження підприємств, що складають основу промисловості області чи міста;
- отримання коштів для часткової ліквідації негативного впливу роботи металургійних підприємств на екологію;
- стабілізація соціальної обстановки, вирішення проблеми працевлаштування працівників, що вивільняються внаслідок зниження обсягів виробництва металопродукції і зупинення застарілих виробництв;
- регулювання і зниження рівня безробіття;
- прийняття участі в корпоративному управлінні металургійними підприємствами.

Для діючих структур, пов'язаних з виробництвом, переробкою і реалізацією металу мета реструктуризації полягають у збереженні колективів працівників, одержанні доходів, достатніх для розвитку підприємств і гідної, своєчасної оплати зайнятих на виробництві.

Метою реструктуризації конкретного промислового підприємства є адаптація до ринкових умов господарювання і підвищення конкурентноздатності [23, с. 108]. Згідно з пунктом 1.2. Методичних вказівок, метою проведення реструктуризації є «створення суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати в умовах становлення ринкової економіки та виробляти конкурентноспроможну продукцію, яка відповідає б вимогам товарних ринків» [14].

Усі перелічені напрямки відповідають ключовим моментам Концепції державної промислової політики Указом Президента України від 12 лютого 2003 року № 102/2003 (додаток 2) [25].

Головна мета реструктуризації – виведення компанії (підприємства) із кризи. При цьому необхідно досягти таких результатів, як підвищення ефективності виробництва, зміна характеру управління активами, використання можливостей позикового фінансування.

Важливо, щоб у результаті реструктуризації і реформування підприємств підвищувалася ефективність виробництва шляхом прискорення НТП і впровадження новітніх технологій, створювалися умови для інвестування і стійкого зростання виробництва.

Реструктуризація в металургійній промисловості в умовах нової промислової політики повинна відповідати наступним фундаментальним принципам:

1. Санація фізичних об'єктів, явно нерентабельних і економічно збиткових і відповідних організаційно-виробничих зв'язків з ними і між ними.
2. Ліквідація діючих об'єктів при значному перевищенні витрат на забезпечення їх функціонування над прибутком, що реально одержується.
3. Здійснення необхідної і достатньої підтримки перспективних об'єктів, що тимчасово втратили рентабельність, та зазнають об'єктивних труднощів, які можливо усунути.
4. Виключення окремих об'єктів і компонентів структури, що дублюють функції контролю, управління і т. ін.

5. Мінімізація витрат на прямі і зворотні зв'язки з фізичними об'єктами і міжоб'єктних зв'язків структури.

6. Надання господарсько-економічної самостійності певним фізичним об'єктам структури зі збільшенням питомої ваги приватизації, частки приватного сектора з метою мінімізації ризику державної участі і підвищення ефективності в організації функціонування об'єкта структури.

7. Виключення зі структури об'єктів, які не мають безпосереднього виробничого відношення до головної функції галузі – виробництва металопродукції.

Загальною стратегічною концепцією реструктуризації металургійної галузі є мінімізація непродуктивних витрат і витрат на роботу об'єктів виробництва, на взаємодію між об'єктами і на управління, а також на виробничу систему.

Особливості реструктуризації підприємств в умовах становлення ринкового середовища можна класифікувати за двома головними ознаками:

- особливості, які пов'язані з організацією діяльності підприємств;
- особливості, які пов'язані зі здійсненням макроекономічних реформ економіки, що трансформуються.

У проведенні реструктуризації металургійної промисловості зацікавлені потенційні інвестори, що переслідують ціль одержання гарантованого прибутку на вкладений капітал.

В сталій ринковій економіці реструктуризація окремих підприємств може розглядатися як спосіб їх зміцнення та пристосування до динамічних умов ринку. В перехідній економіці – це системоутворюючий фактор формування нових ринкових відносин.

По-перше, реструктуризація підприємств виступає як їх перебудова, що націлена на підвищення конкурентоспроможності і здійснюється завдяки змінам у використанні ресурсів, а також у напрямках діяльності задля досягнення цілей підприємства.

По-друге, ефект від реструктуризації спостерігається не лише на рівні підприємства, але й на рівні держави, що впливає на поліпшення загальноекономічної ситуації.

По-третє, реструктуризація є необхідним елементом створення ринково орієнтованого підприємства.

Існує два види масштабів проведення реструктуризації підприємства:

1. Комплексна реструктуризація, яка охоплює весь спектр його господарчої діяльності (або її основний напрямок). Наприклад, реструктуризація власності, виробництва, фінансів.
2. Локальна (операційна) реструктуризація.

Суть полягає в тому, що локальна реструктуризація проводиться з метою пошуку та усунення слабких місць в роботі підприємства. Багатьом українським підприємствам на цьому етапі не вдається використати комплексну реструктуризацію. Таким чином, операційна реструктуризація відноситься до основної господарчої діяльності підприємства, результатом якої є прибуток або збитки. Господарча структура підприємства вважається оптимальною в таких випадках, коли всі підрозділи підприємства доповнюють основне виробництво, забезпечують його функціонування та при цьому працюють з максимальною ефективністю, яка досягається за рахунок випуску конкурентоспроможної рентабельної продукції.

Реструктуризація – це процес, який відбувається у послідовному порядку, на різних рівнях економіки, що потребує значних затрат часу, розробки перспективи розвитку підприємства у новій економічній ситуації.

Комплексна реструктуризація - перебудова організації діяльності підприємства, зв'язана зі зміною керування, виробничої трудової, технічної, технологічної інноваційної політики.

Комплексна реструктуризація підприємства, в свою чергу, може здійснюватися в двох формах: у формі активної і пасивної реструктуризації (рис. 2).

Активна реструктуризація означає поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства за рахунок інвестицій і технічної допомо-

ги. Реструктуризація у цій формі спрямована на посилення управлінських і контролюючих процесів у напрямках збільшення обсягів виробництва і реалізації, підвищення якості продукції, що випускається, мінімізації витрат, підвищення продуктивності і якості праці працівників підприємств і виконання інших задач довгострокового розвитку підприємства.



Рис. 2. Форми і види реструктуризації підприємства.

Пасивною вважається реструктуризація, що ставить своєю метою вирішення найбільш загальних і порівняно швидко здійснюваних задач і не передбачає серйозного втручання у розвиток виробничих, організаційних, інвестиційних процесів на підприємстві, у чому виявляється її відносна пасивність. Фактично ця форма реструктуризації спрямована на зміну умов власності і господарювання, врегулювання фінансових і боргових питань. Тому доцільно виділити, як окремий вид, *юридичну* реструктуризацію. Юридична пасивна реструктуризація ґрунтується на використанні діючої нормативно-правової бази і полягає у зміні організа-

ційно-правового статусу підприємства, що полегшує здійснення всіх інших напрямків реформування підприємств і утворення корпорацій [21, с.85, 86].

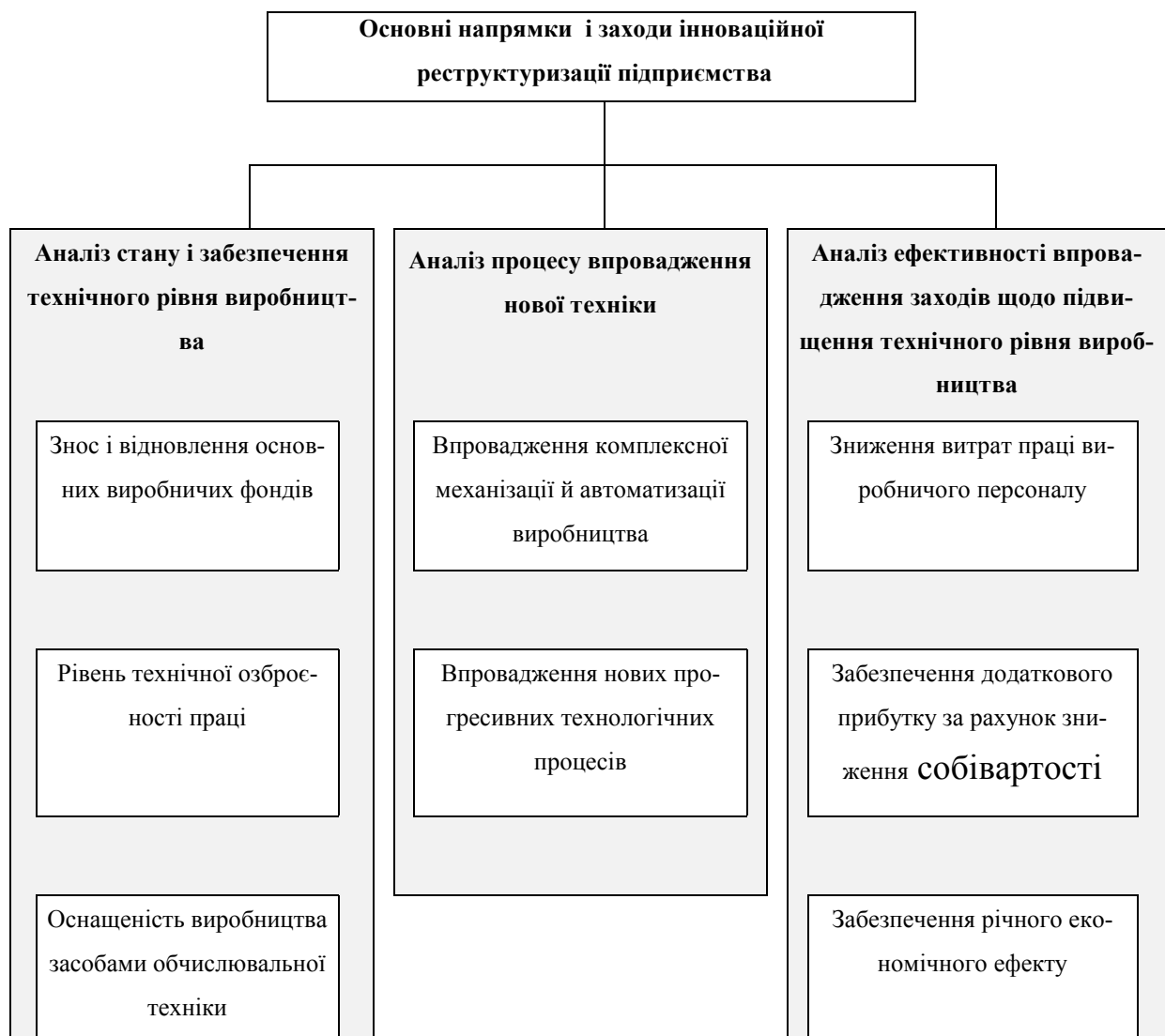
Пасивна реструктуризація стосується, значною мірою, статей пасиву балансу, - таких, як власний капітал і боргові зобов'язання, тому основною частиною пасивної реструктуризації виступає фінансова реструктуризація. *Фінансова реструктуризація* – це комплекс заходів для оптимізації взаємовідносин підприємства і його фінансових контрагентів (кредиторів і дебіторів) і щодо збільшення ефективності використання власних оборотних коштів, особливо за результатами перегляду розмірів і умов погашення його боргових зобов'язань. Метою фінансової реструктуризації є стабілізація фінансового стану і фінансово-господарської діяльності підприємства та створення умов для інвестування і здійснення мір довгострокової реструктуризації. Фінансова реструктуризація включає реалізацію наступних заходів: висновок кредиторських компромісних угод, одержання додаткових кредитів, списання і продаж боргових зобов'язань, зміну термінів і умов погашення боргів, використання методів оптимізації структури витрат, збільшення статутного капіталу, заморожування інвестиційних вкладень, реформування методів обліку, оптимізацію використання грошових потоків. Фінансова реструктуризація обов'язково повинна перейти до активної реструктуризації виробництва, інакше можлива ліквідація підприємства.

Активна виробнича реструктуризація є продовженням фінансової, тому що вона спрямована на підвищення ефективності організаційної і виробничо-фінансової діяльності шляхом якісного поліпшення структури і методів управління, організації роботи підприємства, поліпшення його ресурсного забезпечення і впровадження нових підходів і методів роботи.

Активна інноваційна реструктуризація (рис. 3) передбачає впровадження нових технологій або окремих технологічних процесів, оптимізацію технологій і структури активів, досягнення визначеного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», ефективних систем постачання і логістики, управлінських рі-

шень, кваліфікації персоналу, що дає можливість вийти на ринок з ефективною і конкурентноздатною продукцією.

Активна інституціональна реструктуризація (реорганізація) зв'язана зі здійсненням вигідних для підприємства майнових і соціальних змін. Цей вид реструктуризації є найбільш складним, тому що пов'язаний з різними формами реорганізації підприємства. Мета інституціональної реструктуризації - зміна власника статутного капіталу, створення нових юридичних осіб чи нових організаційно-правових форм діяльності. При такій реструктуризації можуть відбуватися процеси дроблення великих підприємств на частині: поділ або виділення з великих підприємств окремих підрозділів, зокрема об'єктів соцкультпобуту й інших непрофільних підрозділів; укрупнення підприємства (злиття, приєднання, поглинання іншим більш крупним підприємством).



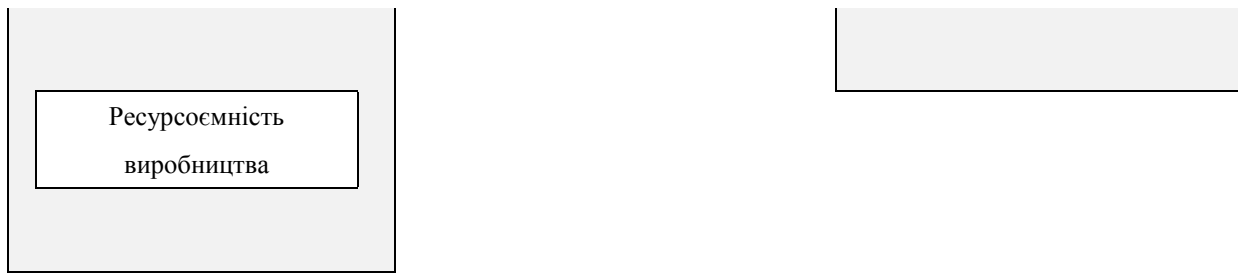


Рис. 3. Основні напрямки і заходи інноваційної реструктуризації підприємства

нізація підприємства – це форма припинення його діяльності як юридичної особи з переводом його справ (прав та обов’язків) та майна у порядку правонаступності та іншим особам. Припинення діяльності кооперативу при реорганізації зовсім не означає припинення тієї діяльності, для якої воно створювалось. Також не ліквідується його майно. Але суб’єктом прав на майно та суб’єктом цієї діяльності, а також обов’язків, які впливають з неї, стає спадкоємець.

Організаційними формами реорганізації можуть бути: з’єднання; приєднання; розділення; виділення; перетворення.

Вони поділяються на два види:

1. При яких діяльність підприємства, як юридичної особи припиняється (з’єднання, розділення, перетворення);
2. При яких підприємство зберігається як юридична особа (приєднання, виділення з нього).

Підприємство є реорганізованим, за виключенням приєднання з моменту державної реєстрації юридичних осіб, які виникли у наслідок реорганізації.

Реструктуризацію потрібно розглядати як на мікро, так і на макрорівнях, так як це дуже складний процес, який стосується практично всіх сфер діяльності підприємства (виробничої, управлінської, побутової і т. і.).

Особливе місце займає управління, тому що завдяки йому відбувається реструктуризація кожного підприємства, ланки або економіки в цілому, само по собі управління є об’єктом реструктуризації, який завдяки їй перетворюється у систему, що реалізує функції трансформації. До останніх потрібно віднести адаптацію

до змін ринкового середовища та можливість ефективного застосування сукупності форм та методів регулювання діяльності підприємства в умовах зростаючої конкуренції. З цієї точки зору адаптаційна фаза реструктуризації підприємства включає два етапи:

1 етап – Перебудова структури економіки та систем управління підприємством до ринкових вимог.

Для цього етапу характерне значне падіння обсягів виробництва, кризи неплатоспроможності, банкрутство підприємства, зростання частки таких підприємств в економіці. Адаптація управління підприємства як система означає вмирання тих структур, які не несуть у ринкових умовах відповідних навантажень та появу нових, необхідних для праці в нових умовах.

2 етап – Можливість ефективного застосування сукупності форм та методів регулювання діяльності підприємства в умовах зростаючої конкуренції, отже функціонування моделі раціонального управління.

Для успішної реструктуризації необхідно визначити поточний фінансово-економічний стан підприємства, проаналізувати найбільш значні факти, які впливають на поточні підсумки роботи підрозділів підприємства. Після цього слід виділити основні етапи перетворення.

На сьогоднішній день більшість керівників українських підприємств розуміють необхідність реструктуризації для забезпечення прибутковості в умовах нестабільного ринкового середовища, технологічного прогресу та конкуренції з боку інших фірм. Ця необхідність викликана як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. До зовнішніх факторів відносяться: технологічний прогрес, міжнародна економічна інтеграція (що характеризується скороченням торговельних та митних бар'єрів, більш вільним рухом капіталу, підвищенням мобільності робочої сили), докорінні зміни на ринках розвинутих країн (які привели до зменшення ступеня державного регулювання економіки та більш агресивного експорту). Внутрішніми факторами реструктуризації є відсутність знань та досвіду в ключових сферах діяльності підприємств (стратегічний менеджмент та планування, фі-

нансове планування та контроль, маркетинг та збут), неконкурентоспроможність продукції (поява нових виробників аналогічної продукції, високі витрати на виробництво продукції, і, як наслідок, високий рівень точки беззбитковості).

Серед ризиків можна назвати великі фінансові витрати в разі банкрутства найбільших дебіторів та нестабільність економічної політики держави. До сильних сторін відносяться: прибутковість (останні роки) і високий рівень підготовки управлінського персоналу), спеціалістів, мережа фірмових магазинів; наявність постійних покупців.

До слабких сторін відносяться такі фактори, як спад обсягів продажу товарів і прибутків, збільшення дебіторської заборгованості; постійна нестача обігових коштів. Результати комплексної діагностики вказали також, що основними напрямками діяльності підприємства є оптимізація використання основних фондів, удосконалення системи управління якістю продукції, удосконалення системи реалізації, маркетингу тощо.

Таким чином, для реанімації вітчизняних підприємств, які знаходяться в складних економічних умовах, необхідно провести такі заходи, як:

1. Зупинка збиткового виробництва.
2. Інвентаризація продукції, матеріалів, виробничих фондів, об'єктів незавершеного будівництва, їх експертна оцінка та наступна реалізація або надання в оренду, лізинг.
3. Перегляд номенклатури продукції, що випускається.
4. Скорочення чисельності адміністративно-управлінського персоналу, скасування дубльованих посад; приведення чисельності працюючих згідно реального навантаження виробничих потужностей, що повинно призвести до зниження витрат, стабілізації заробітної платні, та акумулюванні додаткових прибутків.
5. Реорганізація виробничих потужностей, тобто зосередження великої кількості обладнання на меншій площі, передача в оренду вивільнених приміщень.
6. Позбавлення від об'єктів соціальної сфери або передача їх в оренду. На балансі практично всіх металургійних підприємств знаходяться об'єкти соціальної

сфери, які іноді приносять прибуток. Але в більшості випадків це призводить до збитків підприємства, тому що об'єкти соціальної сфери обумовлюють підвищену частку амортизаційних витрат в собівартості продукції. Таким чином, продукція не може бути конкурентоспроможною.

Необхідно відзначити, що для підвищення ефективності виробництва металургійних підприємств і впровадження новітніх технологій, створення умов для їх інвестування і стійкого зростання виробництва необхідна чітка програма реструктуризації підприємства, в основу якої повинен бути покладений вірний вибір форми і виду проведення реструктуризації.

Крім цього, необхідно забезпечити законодавче регулювання реструктуризації. Це досить складне та багатостороннє питання, тому потрібно розглядати його не через багато інших законів, а через один, який би регулював сам процес реструктуризації підприємств всіх організаційно-правових форм господарювання, ланок, сфер та видів діяльності. У цьому законі доцільно відбити всі можливі напрямки та етапи проведення реструктуризації підприємств, а також порядок та шляхи законодавчого регулювання виникаючих на цьому шляху проблем.

Методичні вказівки, так само, як і Положення про порядок реструктуризації підприємств, які затверджені Наказом Фонду державного майна України від 21 серпня 2000 року № 1741 (Додаток 3.), стосуються тільки державних підприємств чи акціонерних товариств, у яких не менше 25 % акцій належить державі (пункт 1.3. Положення). Відносно інших акціонерних товариств й інших підприємств відповідних нормативних актів, що регламентують процеси реструктуризації, в Україні не прийнято.

На практиці поняття реструктуризації обмежується, як правило, однією лише реорганізацією виробництва. При такій реорганізації зі складу великих підприємств – цілісних майнових комплексів виділяються об'єкти соціальної сфери, непрофільні виробництва, а також «центри економічного росту», що характеризуються найбільш високим рівнем технологічної оснащеності й у силу цього мають можливість перетворитися в прибутково працюючі структурні одиниці, які

дозволять у перспективі забезпечити все підприємство необхідними фінансовими ресурсами, і, в остаточному підсумку, домогтися його ефективного функціонування.

Разом з тим, таке розуміння реструктуризації уявляється досить вузьким, оскільки не враховує такі заходи, як реконструкцію, модернізацію і технічне переозброєння підприємств, зміну фінансової, управлінської, маркетингової, кадрової політики, приватизацію, – загалом, усіх тих заходів, що здатні забезпечити ефективну роботу підприємств і їх вихід на світовий рівень. Не враховуються при цьому і проблеми реструктуризації капіталу, які буде розглянуто докладніше в підрозділі 3.1.

Метою реструктуризації, на думку західних економістів, є приведення господарського комплексу підприємства у відповідність до умов господарювання і до обраної стратегії розвитку.

Традиційна для західної економіки схема реструктуризації виглядає наступним чином (рис. 3):

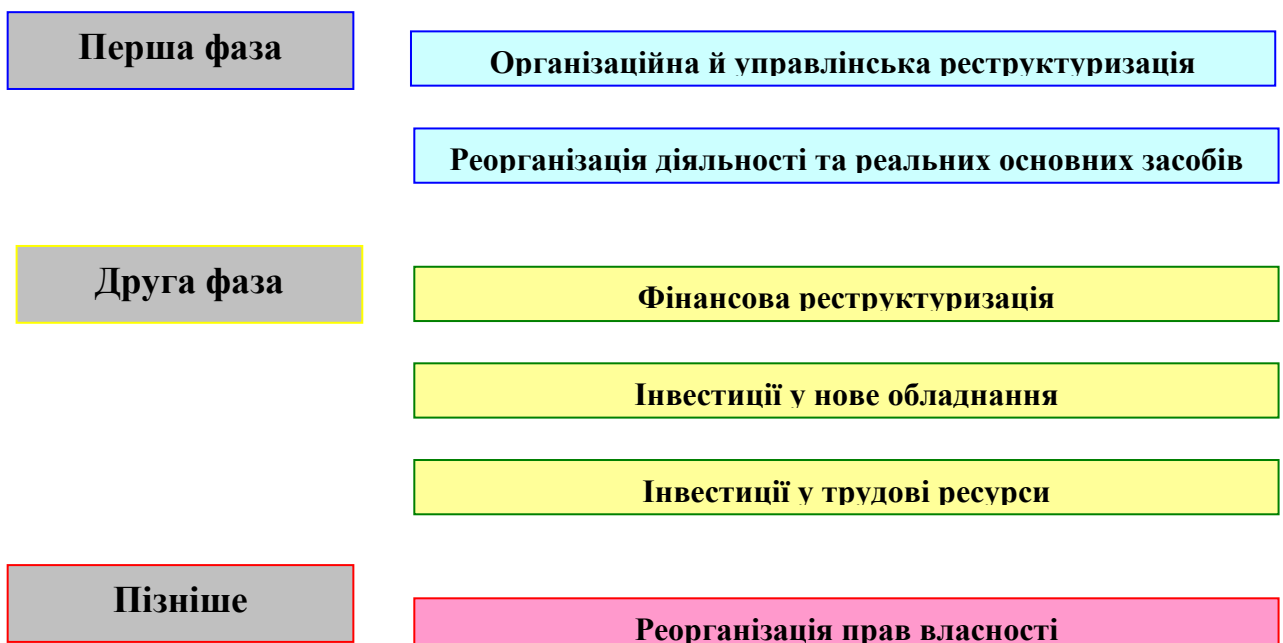


Рис. 3. Рекомендована послідовність здійснення процесу реструктуризації, відповідно до закордонного досвіду [26].

У ході реструктуризації комплексно оптимізуються, з урахуванням умов господарювання і стратегії розвитку, наступні характеристики підприємства:

- **організаційна (корпоративна) структура** – реорганізація підприємства, виділення центрів прибутків і витрат й ін.;
- **структура апарата управління** – впровадження функціональної, дивізіональної й ін. видів структур;
- **виробнича (цехова) структура** – зміна групування виробництв за цехами, виділення непрофільних, допоміжних виробництв і т. ін.;
- **структура майнового комплексу** – ліквідація неефективних чи надлишкових основних фондів;
- **структура зобов'язань (заборгованості)** – реструктуризація боргів;
- **кадрова структура** – зміна чисельності і структури персоналу й ін.

В українських умовах реструктуризацію можна трактувати як поділ, роздрібнення виробничих потужностей підприємства на окремі виробництва. Частина цільного виробничого механізму відокремлюються і з залученням стороннього інвестора реорганізуються в акціонерні товариства відкритого чи закритого типу. Втім, якщо підприємство ще не приватизоване (а саме в такому випадку воно, як правило, піддається реструктуризації), то для збереження контролю над знов утвореними АТ, як правило, реєструють акціонерні товариства закритого типу. При цьому «материнське» підприємство у створюваних підприємствах має частку, меншу 50% (як правило, 49 чи 49,9 %), а інвестори – понад 50 %. Таким чином, контролюють нові підприємства саме інвестори, а не підприємство, на базі якого ці АТ було створено. Поступово підприємство з контрольним державним пакетом переходить – частка за часткою – у власність приватних осіб (інвесторів), які повинні вкладати в організовані АТ кошти, необхідні для модернізації виробництва, формувати фонд оборотних коштів, знаходити сировину і замовників тощо. «Материнське» ж підприємство, надаючи новим підприємствам свої цехи і виробництва, свою заборгованість перед бюджетом, за сировину й енергоносії, по зарплатні, погашає за рахунок коштів інвесторів. З огляду на ту обставину, що

держава, не приватизуючи підприємство, у процесі реструктуризації все-таки втрачає контроль над ним, використовувалася ця схема дотепер нечасто, але за згодою Кабміну і ФДМУ.

Невідкладним завданням реструктуризації є вирішення проблем утримання підприємствами об'єктів соціальної сфери. Дивно, що у свій час у процесі роздержавлення майно держави продавалося за копійки – і підприємства, і все, що було у них на балансі. Однак, як виявилось, на цей раз держава вчинила доволі мудро, позбувшись у такий спосіб головного болю від утримання соціальної сфери.

У свою чергу, нові власники цей головний біль отримали, тому що коштів на утримання об'єктів невиробничої сфери витрачається чимало. Більш того, часом наявність на балансі об'єктів соціальної сфери може привести до збитковості самого підприємства, оскільки вона обумовлює підвищену частку амортизаційних витрат у собівартості продукції. І, як наслідок – вимушене підвищення ціни на продукцію.

Вибірковий аналіз, проведений у свій час експертами Міжнародної фінансової корпорації, показав: на підприємствах, що мають неліквідні активи, частка амортизаційних відрахувань у собівартості продукції збільшується у 2-3 рази. Іноді такі відрахування складають до 50% собівартості продукту. Зрозуміло, що продукція з такою структурою собівартості не може бути конкурентоздатною. І в цьому випадку питання продажу неліквідних активів може стати питанням життя чи смерті самого підприємства. Отже, якщо виникла проблема продажу неліквідів, настав час починати процес реструктуризації підприємства.

Одним з можливих методів реструктуризації може бути здійснення процедури банкрутства. Цей процес спрямований на відродження, а не на ліквідацію підприємства. У ньому застосовується операційна реструктуризація й юридична техніка для роботи, як з боржником, так і з кредиторами. При цьому можна комбінувати різні ситуації і варіанти застосування такої процедури, оскільки це універсальний інструмент зміни поточного стану.

Наприклад, одним із варіантів може стати скуповування боргових вимог підприємства, яке цікавить потенційного інвестора (тим більше, що процедура приватизації цьому не перешкоджає – вона просто припиняється, а банкрутству не підлягають тільки казенні та комунальні підприємства). Подібний варіант, по суті, було застосовано при банкрутстві Макіївського металургійного комбінату (Макіївського МК). Ще з середини 90-х років Макіївський МК працював за давальницькою схемою, без власних оборотних засобів. До цього часу склався і букет проблем підприємства – величезна кредиторська заборгованість зі зростаючими відсотками, нові «німецькі» стани, один з яких недобудований, а другий хронічно не завантажений, важкий тягар об'єктів соціального призначення тощо.

У 1996-98 роках основним партнером Макіївського МК була компанія «Емб-рол» (постачання сировини й енергії, реалізація продукції комбінату), крім того, з підприємством співробітничав відомий у Донбасі концерн «Енерго». До числа партнерів, а згодом і кредиторів комбінату, у 1997 році приєдналася компанія Trans Commodities International. Не маючи власних оборотних коштів, Макіївський МК заборгував усім – за енергію, природний газ, сировину, транспортні послуги тощо. Став він боржником і Trans Commodities, не зумівши розплатитися за постачання коксу на суму \$ 2,7 млн. Ряд засобів масової інформації стверджує, що Trans Commodities здійснював практику «штучного» формування у підприємств кредиторської заборгованості з метою встановлення потім контролю їхніх фінансових потоків, і, зрештою, отримання контрольного пакету акцій. Зрозуміло, у подібних діях можна було б обвинуватити будь-якого великого кредитора підприємства, наприклад, тих же «Емб-рол» і «Енерго». З погляду закону, у кредитуванні підприємства з наступним стягненням з нього боргів шляхом одержання акцій (аж до контрольного пакету) немає нічого протизаконного. Інша справа, що держава, як і будь-який інший великий акціонер, може і повинна захищати підприємство від навмисного доведення його до банкрутства, використовуючи свої права акціонера і законодавство. А зловмисність дій кредитора, спробу «повісити» на підприємство велику кредиторську заборгованість довести надто складно.

Адже є менеджмент підприємства, акціонери, які вільні у прийнятті рішень і повинні нести за них відповідальність.

Наприкінці 1998 року уряд розпочав спробу розібратися з положенням справ на Макіївському МК ім. Кірова і знайти шляхи виходу його з кризи.

Кабмін запропонував Міністерству промислової політики і Фонду держмайна до січня 1999 р. розглянути варіанти створення спільних підприємств на Макіївському МК за участю кредиторів. Після провалу цілого ряду проектів щодо створення на Макіївському МК життєздатного виробництва (вони навіть не були розпочаті) підприємство наступні роки намагалося подолати свої проблемами самотужки. Усі партнери Макіївського МК, що у той чи інший час співпрацювали з ним, приходили на комбінат не з метою порятунку підприємства від кризи чи колапсу, а переслідуючи власні комерційні інтереси. Зараз стало очевидним, що приватизувати Макіївський МК, одержавши за нього якісь гроші чи хоча б повернення державі кредитних коштів, нереально.

А як же інтереси держави? У 1992 році їй належало могутнє містоутворююче підприємство, що потенційно входить до числа лідерів вітчизняної металургії. Сьогодні це банкрут з величезними боргами, устаткування якого зношене на 75-80%. Кредиторська заборгованість Макіївського МК оцінюється сумою приблизно \$ 700 млн.

Зараз Кабінет Міністрів готує постанову, відповідно до якої ВАТ «Макіївський МК» почне роботу «з чистого паперу», без будь-яких боргів (кредиторську заборгованість буде реструктуризовано протягом 5 років), у режимі індивідуального пільгового оподаткування до виходу підприємства з кризи. Так само, як раніш нікого доля Макіївського МК не хвилювала, сьогодні всі дружно кинулися його рятувати. Головними діючими особами у розробці «стратегії порятунку», крім держчиновників, є Trans Commodities і ЗАТ «Данко», що виступає великим акціонером і не проти повернутися до співробітництва з Макіївським МК.

ТСІ уже вклала \$ 5 млн. у запуск виробництва, а зараз відбувається процес розробки світової угоди з кредиторами, головний пункт якої – погашення заборгованості із заробітної плати у розмірі 33,4 млн. грн.

Сама компанія Trans Commodities пропонує створити на базі комбінату нове спільне підприємство. Пропозиція передбачає реструктуризацію боргів на 5-річній термін із зобов'язанням погасити їх з боку нового СП. При цьому Trans Commodities просить від Кабінету Міністрів надати новому підприємству ряд пільг, зокрема, забезпечити низькі тарифи на залізничні перевезення й електроенергію.

Крім того, Кабмін повинен гарантувати повне повернення підприємству з бюджету податку на додану вартість при експорті продукції. В обмін Trans Commodities готова взяти на себе зобов'язання запуснути комбінат на повну потужність, добудувати стан і погасити заборгованість із заробітної плати.

Таким чином, беручи участь у процедурі банкрутства, можна виступити інвестором (санатором) у процедурі санації і реструктуризації чи купити цілісний майновий комплекс при ліквідації. Непогано вирішуються кадрові питання, змінюється структура чи форма власності на те чи інше підприємство або майно. Більш того, навіть для непогано працюючої компанії, що бажає здійснити реструктуризацію, у ряді випадків буде вигідним зробити це у процедурі банкрутства. Таким чином, застосування процедури банкрутства – це універсальний інструмент ринкових відносин, і його застосування можливе для вирішення різного роду проблем і реалізації різних проектів чи ідей.

Найбільшу частину процедури банкрутства займає санація компанії, яка, по суті, є реструктуризацією, оскільки має ті ж задачі, ті ж цілі, і, якщо її правильно застосовувати – ті ж результати. І тому, з метою вирішення управлінських, організаційних, виробничих і, як наслідок, фінансових проблем, проводиться реструктуризація підприємства. У період реструктуризації може відбуватися реорганізація підприємства, зміна форми управління, власності, організаційно-правової форми, здійснюється погашення боргових зобов'язань.

Реструктуризація здійснюється за бажанням власника чи керівництва компанії, на вимогу кредиторів або потенційних інвесторів. Для здійснення такої процедури може створюватися Команда консультантів на чолі з арбітражним управляючим (чи керівником Проекту) із представників різних спеціалізацій, або працювати один чи два консультанти. Процедура реструктуризації передбачає собою безпосередню роботу консультантів на підприємстві з його менеджментом. І в цьому полягає головна сила цього методу.

Арбітражний управляючий і консультанти, по-перше, пропускають через себе інформацію про стан підприємства, а, по-друге, при безпосередній роботі з персоналом і менеджерами компанії буквально стають органічною частиною самого підприємства. У той же час, маючи знання і навички налагодження бізнес – процесів і з'єднуючи їх з інформацією про конкретне підприємство, вони надають у розпорядження керівництва чи власників готові рішення тих чи інших проблем або ідей. Більш того, вони контролюють процес виконання цих рішень і завжди можуть удосконалити як сам процес, так і саме рішення. Найголовніше, що керівництву є з ким порадитися й обговорити управлінські проблеми. А оскільки саме проблеми неправильного управління компанією найчастіше і стають причиною виникнення кризової ситуації або банкрутства, то залучення зовнішніх консультантів (арбітражних керуючих) є більш ніж виправданим. Крім того, залучення консультантів у період відсутності чи зародження кризової ситуації є ще більш виправданим, оскільки витрати в \$ 500 на консультації у будь-якому випадку будуть меншими від втрати тисяч і тисяч доларів у випадку виникнення кризи.

Таким чином, варто прийти до простої істини – як у кожній заможній людині є особистий дантист, так і будь-яке поважаюче себе підприємство повинно мати зовнішнього консультанта, а то й декількох. І найкраще, якщо цей консультант буде мати досвід з кризового менеджменту, – у такому випадку він просто не допустить, щоб підприємство занурилося у стадію банкрутства, або ж проведе його таким чином, що підприємство від цього істотно виграє.

До речі, саме так діють усі успішні компанії Старого і Нового світу – території розвиненого капіталізму. Саме процес реструктуризації компаній (у тому числі й у процедурі банкрутства), відіграє вирішальну роль у зміні структури ринкової економіки тієї чи іншої країни, даючи друге життя підприємствам, які зазнали кризи через зміну ринкових умов існування. Наприклад: пішов уперед технічний прогрес, змінилися смаки споживачів тощо. А оскільки процес видозміни ринків вічний і стосується всіх без винятку учасників ринкової економіки, то і реструктуризацію періодично проводити потрібно всім.

У ситуації, що сформувалася, актуальним бачиться проведення комплексної реструктуризації металургійних підприємств, що включає реконструкцію і модернізацію виробництва, зміну структури керування, фінансової, кадрової і збутової політики, реорганізацію підприємств. Однак на даний момент як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях практично немає продуманої і послідовної державної політики у сфері реструктуризації, майже відсутня відповідна законодавча база. Разом з тим, об'єктивна необхідність підштовхує ряд підприємств уже зараз вживати тих чи інших заходів, що підпадають під поняття реструктуризації. Поки що цей процес здійснюється методом спроб і помилок. Однак накопичений на даному етапі досвід «піонерів» реструктуризації може істотно вплинути на розробку законодавчої бази, державних і регіональних проектів і програм, що сприяють ефективному проведенню реструктуризації.

1.2. Приклади реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України

Незважаючи на те, що досі в Україні немає чіткого загальноприйнятого теоретичного визначення реструктуризації, її практична реалізація фактично почалася з приватизації підприємств. На сьогоднішній день майже всі металургійні підприємства України (за винятком ДГМК «Криворіжсталь» й ім. Держинського, а також АП «Дніпропетровський МЗ ім. Петровського»), на яких в останні роки

також відбулися значні структурні зміни), у тому числі всі 8 металургійних комбінатів і заводів Донбасу, перетворені у відкриті акціонерні товариства. Однак зміна форм власності сама по собі не веде до автоматичного поліпшення умов діяльності підприємств, особливо з урахуванням залишкових наслідків затяжної економічної кризи в країні та періодичному погіршенні кон'юнктури на зовнішніх ринках.

Безперечним лідером реструктуризації у вітчизняній металургії по праву є Донецький металургійний завод (ДМЗ), який на даному етапі вже, по суті, являє собою багаторівневу холдинг-компанію. Розробка моделі реструктуризації заводу була розпочата з 1997 року. У першу чергу, згідно з рішенням загальних зборів акціонерів, у дочірні підприємства були виділені Будинок культури і база відпочинку в сел. Седово. Песимістичні прогнози про їхнє швидке банкрутство не виправдалися. За короткий час з'ясувалося, що ці підприємства здатні працювати беззбитково і самостійно себе утримувати. У травні 1997 р. на базі електросталеплавильного й обтискного цехів, копрового цеху № 2 разом зі стратегічним інвестором ДМЗ – компанією Metallsrussia – було створено СП «Металз Юкрейн Стіл». Але після прийняття парламентом України цілого пакету нових законів з оподаткування діяльність даного підприємства стала економічно неефективною, і навесні 1998 р. воно було ліквідовано [27, 28].

Серед найбільш вдалих прикладів успішної реорганізації ДМЗ можна виділити створення ТОВ «Калтоп», де частка ДМЗ у статутному фонді складає 60%. Успіх діяльності цього підприємства значною мірою обумовлений залученням у якості співзасновника партнера, що володіє фінансовими ресурсами, знанням ринку і має чітку маркетингову концепцію. У результаті ДМЗ не лише зняв із себе виробничі проблеми одного з цехів, але і придбав додаткового товарного кредитора.

На базі ДМЗ також створено і ТОВ «ЦНДІвтормет» (частка ДМЗ – 55%). Крім того, 2 березня 1999 року рішенням зборів акціонерів спільно зі стратегічним інвестором ДМЗ було утворено дочірнє підприємство «ДМЗ-Сталь» на базі

об'єктів, що входили у свій час до складу СП «Металз Юкрейн Стіл». Доцільність виділення «ДМЗ-Сталь» обумовлена створенням можливості для стратегічного інвестора здійснити додаткове фінансування (ДМЗ планує залучити ще \$ 30 млн. інвестицій на реконструкцію основного виробництва, у тому числі \$ 20 млн. – на придбання й установку нової електродугової печі, і \$ 10 млн. – на реконструкцію блюмінга) за рахунок використання переваг (у першу чергу, податкових) розташування підприємства на «території пріоритетного розвитку» [27; 28].

Однак вкладення засобів у цей та інші проекти можливе лише при виділенні об'єктів інвестування в окремі підприємства. Тому процес виділення зі складу ДМЗ об'єктів, у які компанія МР вже вклала \$ 55 млн., був продовжений після зборів акціонерів ДМЗ 27.04.99., на якому збори дали згоду на участь ДП «ДМЗ-Сталь» у створенні ТОВ «ДМЗ-Стіл» разом з компанією МР, у статутний фонд якого «ДМЗ-Сталь» внесло свої основні засоби залишковою вартістю 84755 тис. грн. [29; 30].

Крім того, на тих же зборах акціонерів була схвалена участь ДМЗ у створенні таких ТОВ, як «Оксигаз» (разом з компанією МР, частка ДМЗ представлена основними засобами киснево-компресорного цеху залишковою вартістю 2,5 млн. грн.), «СИМ-Інвест» (разом з афільованими з МР компаніями «Саузіст Азія Металз Лтд» і ПП «Металзюкрейн Трейд Сервіс», внесок ДМЗ до статутного фонду – 3 тис. грн.) і «Метал-сервіс» (спільно з ПП «Металзюкрейн Трейд Сервіс», внесок ДМЗ у вигляді збудованих приміщень і грошових коштів складає майже 31 тис. грн.). Правлінню ДМЗ доручено також вести роботу з проведення конкурсу на залучення інвесторів для створення ТОВ «Трубосталь» і ТОВ «Феррит». ТОВ «Трубосталь» передбачається створити на базі цеху з виробництва тонкостінних труб, металовиробів і меблів. До його статутного фонду ДМЗ планує внести майже на суму 13,7 млн. грн., що повинно скласти не менш 26%. ТОВ «Феррит» створюється на базі доменної печі № 2 залишковою вартістю 1,4 млн. грн. ДМЗ має намір залучити до ТОВ «Феррит» близько \$ 18 млн. сторонніх інвестицій, що дозволить за півтора роки здійснити капітальний ремонт печі першого розряду.

Антимонопольний комітет України вже дав свою згоду на створення ТОВ «Феррит». Його засновниками будуть разом із ДМЗ, концерн «Енерго» (Донецьк) і компанія Noetik Financial Holding B.V. (Нідерланди) [31, 32].

Крім ДМЗ, реорганізацію виробництва розпочинає проводити ще ряд металургійних підприємств Донбасу. Так, відомий нам Макіївський МК ще в 1998-1999 р., справедливо побоюючись можливого банкрутства і зупинки у зв'язку з цим прокатного виробництва, виділив в окреме дочірнє підприємство ДП «Прокат», засноване на базі прокатних станів «150» і «350», а також ДП «Металург», до складу якого входять доменне і сталеплавильне виробництва. Костянтинівський МЗ і АТ «Радон» створили спільне підприємство «Радонмет» (частки сторін у статутному фонді відповідно 40 і 60%), яке буде виробляти ливарний і передільний чавун [33]. На ВАТ «Маріупольський МК «Азовсталь» планується виділити у дочірні підприємства зі статусом юридичної особи ряд об'єктів невиробничої сфери, цехи з виробництва кухонних меблів і сортового скла, а також інші об'єкти, що існують зараз за рахунок основної діяльності комбінату [34]. У жовтні 1996 р. було створено Криворізький державний гірничо-металургійний комбінат (КДГМК) «Криворіжсталь» шляхом приєднання до металургійного комбінату «Криворіжсталь» Новокриворізького гірничо-збагачувального комбінату і Криворізького коксохімічного заводу з загальною чисельністю працівників комбінату більш ніж 40 тис. чоловік. Об'єднання трьох підприємств за принципом вертикальної інтеграції зіграло позитивну роль у нарощуванні виробництва, зниженні собівартості і загальної стабілізації роботи всього комплексу [3; 35].

Наочним прикладом для металургійного комплексу є і реструктуризація Нікопольського Південнотрубного заводу (НПТЗ) (Додаток 4.). Дані додатку 4 свідчать про те, що нові ЗАТ, створені на базі НЮТЗ, працюють успішно. Власне, у цьому немає нічого дивного, особливо зважаючи на те, що до складу створених товариств передані могутні, добре оснащені цехи і ділянки виробництва. Природно, інвестори, що приходять на підприємство з пропозиціями реструктуризації, хочуть отримати «ласі» шматки виробництва; вішати собі на шию збиткові, за-

старілі, погано працюючі потужності не хоче ніхто. Однак доля тих збиткових структурних підрозділів, що не зацікавили бізнесменів і залишилися в складі підприємства, дотепер не визначена.

Стосовно НПТЗ процес реструктуризації ще не закінчений, подією останнього часу стали збори акціонерів заводу, що прийняли рішення про створення ще двох ЗАТ. Успішна реалізація першого етапу реструктуризації, у ході якої створені й ефективно працюють чотири компанії за участю вітчизняних інвесторів, дозволила заводу залучити іноземні інвестиції. ВАТ «НПТЗ» постане співзасновником закритих акціонерних товариств, створених на базі майна: трубозварювального цеху № 5 – за участю шведської компанії СЕТАВ, а також на базі допоміжного виробництва (електроремонтного цеху) – за участю ТОВ ВО «Індустріал-Сервіс» [26].

Прикладами підприємств, на яких реструктуризація здійснюється або передбачається в майбутньому, також є: Микитівський ртутний комбінат, Нікопольський трубний завод, ВАТ «Кривбасруда»; шляхом об'єднання в одну виробничу структуру з повним замкненим циклом виробництва – «Криворіжсталь»; шляхом зміни організаційно-правової форми підприємства за допомогою приватизації і корпоратизації, на основі яких створене 121 відкрите акціонерне товариство (у тому числі: у гірничо-металургійній промисловості – ВАТ «Дніпроспецсталь», Побузький феронікелевий завод, Нікопольський завод феросплавів, Дніпропетровський металургійний завод імені Комінтерну, Полтавський гірничозбагачувальний комбінат; у хімічній – ВАТ «Донецький завод хімреактивів», Стаханівський завод технічного вуглецю, чернігівське «Хімволокно», черкаське «Хімволокно»); шляхом продажу «малих» підприємств на конкурентних засадах; шляхом передачі майна в оренду з подальшим створенням на його базі орендних підприємств відкритих акціонерних товариств. У такий спосіб створений ВАТ «Стирол», «Азовсталь», «Рівнеазот», «Макіївський металургійний комбінат».

Практично на всіх металургійних підприємствах відбувається процес виведення з експлуатації фізично і морально застарілих виробничих потужностей, у

міру можливостей здійснюється реконструкція і відновлення виробництва, введення нових високотехнологічних потужностей, структурні зміни у складі відділів, цехів і служб підприємств, змінюється фінансова, маркетингова, кадрова політика. Але, по суті, процес масштабної реструктуризації галузі ще тільки розпочинається.

2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ, РЕОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

2.1. Правові проблеми організаційної реструктуризації і реорганізації металургійних підприємств

Першій фазі процесу реструктуризації, відповідно до рис. 1, згідно з накопиченим закордонним досвідом, повинні відповідати такі напрямки як організаційно-управлінська реструктуризація, реорганізація діяльності і реальних основних засобів. Цій фазі властиві наступні заходи:

- * комплексна діагностика діяльності підприємств;
- * реорганізація підприємств (виділення нових підприємств зі складу великого металургійного комбінату і заводу, створення нових підприємств на базі фінансових коштів металургійного підприємства, приєднання інших підприємств до металургійних підприємств тощо);
- * зміна організаційної структури апарату управління і функцій кожної структури, зміна складу апарату управління;
- * зміна технології управління підприємством і персоналом;
- * вибір пріоритетних напрямків діяльності, розширення чи звуження спеціалізації, диверсифікація виробництва;
- * виведення з експлуатації, передача іншим структурам або віддання в оренду основних фондів й ін. об'єктів, що не відповідають пріоритетним напрямкам

діяльності підприємства і негативно впливають на результати його діяльності.

Першим етапом реструктуризації є комплексна бізнес-діагностика компанії, що покликана виявити і зрозуміти проблеми компанії, які повинні бути вирішені в шляхом реструктуризації, її слабкі і сильні сторони, місце компанії на ринку і серед конкурентів.

Комплексна діагностика включає наступні види аналізу й оцінок:

- ситуаційний аналіз;
- організаційно-управлінський аналіз;
- фінансово-економічний аналіз;
- виробничо-господарський аналіз;
- аналіз кадрового потенціалу;
- оцінку бізнесу і компанії.

Ситуаційний аналіз призначений для визначення ситуації, у якій знаходиться компанія.

Організаційно-управлінський аналіз являє собою дослідницьку діяльність, спрямовану на вивчення системи цілей організації і стратегії їх досягнення.

Фінансово-економічний аналіз являє собою ефективний метод, що дозволяє дати оцінку її фінансовому стану і базою для проведення робіт.

Виробничо-господарський аналіз являє собою оцінку рівня ефективності застосування компанією виробничих ресурсів для виробництва і реалізації продукції.

Аналіз кадрового потенціалу орієнтований на виявлення резервів колективу, структури соціальних якостей персоналу.

Оцінка бізнесу і компанії призначена для оцінки бізнесу і компанії в цілому, аналізу доцільності її існування.

Діагностика підприємства з метою реструктуризації, як правило, продовжується до півроку. Зрозуміло, реструктуризація кожного підприємства має свої особливості. Усе залежить від того, що саме воно одержало у спадщину від дер-

жави. Крім того, особливості обумовлені поточним фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання, поставленими задачами, фінансовими й іншими можливостями тих, хто буде здійснювати реструктуризацію. Але є і деякі загальні моменти.

Власне сама реструктуризація передбачає кілька етапів. Насамперед, власнику підприємства варто визначитися з цілями, тобто з тим, що саме він хоче одержати в результаті оздоровлення підприємства.

Зазвичай для цього створюють спеціальну робочу групу, до якої входять представники суб'єкта господарювання, фахівці, що будуть проводити фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства і безпосередньо займатися реструктуризацією. Задача останніх – провести так звану діагностику «хворого» підприємства, для чого оцінюють його фінансовий стан, рівень конкурентноздатності продукції, виробничий потенціал, показники праці і т. ін. Цей етап є одним з вирішальних і одночасно одним з найбільш складних.

Для середньостатистичного підприємства з кількістю працюючих до 500 чоловік він триває в середньому від трьох місяців до півроку. Для великих же металургійних підприємств цей термін повинен становити не менше року. Усе буде залежати від того, наскільки повно та професійно буде підготовлено так звану вихідну інформацію з бухгалтерії. Власне, процес підготовки такої інформації є аналогічним тому, який необхідно провести для залучення інвестицій. Хоча є і свої особливості.

Практика роботи експертів, які аналізують діяльність підприємства, що підлягає реструктуризації, показує: фахівці також безпосередньо спілкуються не тільки з керівництвом, але і з працівниками. З метою збору повної і різноманітної інформації про стан підприємства, вони навіть проводять практичні заняття і семінари. Крім того, таким шляхом створюються всі передумови, щоб керівництво і трудовий колектив сприймали і використовували у повному обсязі рекомендації, які нададуть фахівці.

Далі відбувається власне розробка проекту реструктуризації з обґрунтуванням її доцільності, визначенням складових частин (тобто, що конкретно варто зробити на даному підприємстві), розрахунком обсягу витрат на реструктуризацію і вказівкою джерел фінансування. Нарешті складається графік проведення робіт.

Не менш важливо визначити, яка саме реструктуризація потрібна – *оперативна* (тобто та, що допоможе підприємству просто залишитися на плаву) чи *стратегічна* (з планами діяльності на перспективу).

Завдяки оперативній реструктуризації на короткий термін можна домогтися максимальної ліквідності підприємства. А саме: скоротити дебіторську заборгованість, зменшити запаси і збільшити залучення інвестицій, продати неліквідне майно підприємства. При цьому не зашкодить прискореними темпами поліпшити результати діяльності підприємства. Зробити це, виявляється, доволі просто. Можна, наприклад, тимчасово скоротити витрати на персонал, матеріальні витрати, у стислий термін підвищити оборот засобів. Як правило, до таких пожежних мір прибігають при підготовці підприємства до продажу. Якщо ж власник збирається продовжувати бізнес на цьому підприємстві, без стратегічної реструктуризації йому не обійтися.

Отже, стратегічна реструктуризація забезпечує довгострокову конкурентоспроможність підприємства. А для цього вже потрібний глибокий аналіз факторів, через які суб'єкт господарювання втратив конкурентні позиції (виробництво продукції, що не користується попитом, поширення діяльності на нові сфери тощо). Після цього визначаються перспективні напрямки діяльності, для кожного з яких формулюється власна ринкова стратегія. І тільки потім створюють або виділяють з основного підприємства нові структури. Але це вже «вищий пілотаж». На сьогодні ж «реструктуризація по-українському» означає, власне, відділення та продаж неліквідних активів.

Відносно другої з відзначених груп заходів слід зазначити, що одні металургійні підприємства використовують різноманітні способи *реорганізації* (напри-

клад, ДМЗ), а інші обмежуються однотипними заходами (так, у процесі реорганізації до комбінату ВАТ «МК ім. Ілліча» було приєднано ряд колективних сільськогосподарських підприємств у результаті реформування аграрного сектору економіки).

Як уже відзначалося, практично всі великі металургійні підприємства України зараз перетворені у ВАТ. Це природно, оскільки в усьому світі Акціонерне Товариство (англійською – Joint-Stock Company; німецькою – Aktiengesellschaft) – є одною з найпоширеніших «форм життя» підприємства. Усі акціонерні товариства активно «розмножуються розділенням» і «брунькуванням», «зливаються до купи» (іншими словами – реорганізуються). Причому всі ці процеси повинні відбуватися відповідно до визначених норм, встановлених акціонерним законодавством. Якість останнього у різних країнах далеко не однаково. В Україні, наприклад, акціонерне право явне програє в досконалості гармонічним законам природи. Тому багато товариств «живуть», «поділяються» і «розмножуються» як трапляється. Потім, відповідно, часто «хворіють» і навіть іноді «вмирають».

Суть реорганізації полягає у правонаступництві однієї юридичної особи за усіма зобов'язаннями (при злитті, приєднанні, перетворенні) або за частиною зобов'язань (при поділі і виділенні) іншої юридичної особи. Саме наявність правонаступництва і є головною відмінністю реорганізації від іншої форми припинення діяльності юридичної особи – ліквідації. Реорганізація за своєю природою – не панацея від усіх хвороб акціонерного товариства, а ефективний механізм, за допомогою якого можна підвищити ефективність діяльності АТ і суспільства в цілому.

Як вже було зазначено, вітчизняна законодавча і нормативна «реорганізаційні» бази розвинені недостатньо. Лише в деяких актах має місце згадування про реорганізацію. Перелік нормативно-правових актів, що складають на сьогодні нормативну базу реорганізації, включає:

- Цивільний кодекс України, ст. 37-39 [36];

- Закон України «Про підприємства в Україні» № 887-XII від 27 березня 1991 року, ст. 15, 34 [37];
- Закон України «Про господарські товариства» № 1576-XII від 19 вересня 1991 року, ст. 19 [38];
- Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами» № 2181-III від 21 грудня 2000 року, ст. 13 [39];
- Закон України «Про державну програму приватизації» № 1723-III від 18 травня 2000 року, ст. 144, 145 [40];
- Постанова Кабінету міністрів України «Про введення механізму попередження монополізації товарних ринків» № 765 від 11 листопада 1994 року [41];
- Положення про порядок реєстрації випуску акцій при реорганізації товариств, затверджене рішенням ДКЦПФР № 221 від 30 грудня 1998 року [42];
- Положення про контроль за економічною концентрацією, затверджене рішенням Антимонопольного комітету України № 134-р від 30 червня 1998 року [43];
- Положення про порядок реструктуризації підприємств, затверджене наказом ФДМУ № 1741 від 21 серпня 2000 року [44] (Додаток 3.);
- Роз'яснення Вищого арбітражного (зараз господарського) суду України «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних зі створенням, реорганізацією і ліквідацією підприємств» № 02-5/334 від 12 вересня 1996 року [45].

Слід також зазначити, що з 3 березня 2002 року набрав чинності Закон України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III від 11.01.2001 року [46]. У цей же день втратив силу Закон «Про обмеження монополізму і недопущенні недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Також потрібно врахувати, що керівні роз'яснення Вищого арбітражного суду України не є джерелом права. І все-таки позиція настільки шановного органа з проблематики, що розглядається, безумовно, становить інтерес.

З 22 червня 2000 року (з моменту вступу в дію Закону «Про державну програму приватизації» [40], далі – Програма) підприємствам, що приватизуються, і органам приватизації заборонено приймати рішення про реорганізацію ВАТ до:

- виконання плану приватизації (розміщення акцій) – ВАТ, у відношенні яких передбачається закріплення у державній власності пакетів акцій (у випадках і порядку, передбачених розділом VI Програми);
- розміщення 75% загальної кількості акцій – усім іншим ВАТ (ст. 39, 140 Програми).

При цьому варто мати на увазі, що, по-перше, ці заборони не поширюються на підприємства, рішення про реорганізацію яких було прийнято до набрання чинності діючою програмою приватизації. По-друге, при уважному вичитуванні Програми створюється враження, що ст. 23, що передбачає можливість реорганізації ВАТ у процесі приватизації за рішенням ФДМУ, суперечить ст. 140, що забороняє здійснення реорганізаційних процедур до виконання плану приватизації. Справді, у ст. 140 Програми не вказується, починаючи з якого моменту, забороняється виконувати реорганізаційні процедури. Єдиним варіантом тлумачення цих норм, що виключають їхнє взаємне протиріччя, може бути наступний: прийняти рішення про реорганізацію приватизованого підприємства орган приватизації вправі на початкових приватизаційних етапах, до моменту затвердження плану приватизації ВАТ. Однак ФДМУ, затвердивши для виконання Програми Положення про порядок реструктуризації підприємств, поширив його не лише на держпідприємства, роздержавлення яких знаходиться на початковій стадії, а й на цілком сформовані ВАТ, 100% акцій яких належать державі. На думку чиновників Фонду, під дію Положення підпадають і ВАТ, «акції яких частково продані й у державній власності знаходиться пакет не менший 25%» (п. 1.3 Положення). Тут виникають питання: а чи законні дії щодо реорганізації ВАТ, план приватизації яких давно затверджений і частина акцій перейшла від держави до нових власників; і чи не суперечать у даному випадку пункти 1.3, 4.5 і 4.6 Положення вимогам ст. 140 діючого Закону України про Державну програму приватизації?

Взагалі, питань, пов'язаних із програмно-законодавчими протиріччями, виникає багато, а чітких відповідей на них немає. Тому, зокрема, щоб уникнути виникнення додаткових проблем, не рекомендується займатися реорганізацією АТ, що приватизується, до повного виконання плану розміщення акцій товариства.

Неясним є і питання, чи може здійснюватися реорганізація ВАТ у процесі його приватизації (з огляду на внутрішнє протиріччя, закладене у 23-му і 140-му пунктах Державної програми приватизації)? Якщо так, то коли товариство може проводити реорганізаційні процедури?

Для відповіді на поставлене питання, доцільно проаналізувати правову природу реорганізації і реструктуризації підприємства.

На підставі аналізу Закону України «Про підприємства в Україні» [37] і Цивільного кодексу України [36], реорганізація підприємства являє собою припинення діяльності підприємства шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення з наступним переходом до знов створених підприємств усіх майнових прав і обов'язків колишнього підприємства.

Таким чином, законодавець надав можливість власнику (власникам) обирати одну з форм реорганізації, що є найбільш ефективною для нього.

Стосовно реструктуризації Закон України «Про відновлення платоспроможності чи боржника визнанні його банкрутом» [15] і Положення «Про порядок реструктуризації підприємств» [44], затверджене наказом ФДМУ від 21 серпня 2000 року № 1747, визначають реструктуризацію підприємства як здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що буде сприяти фінансовому оздоровленню підприємств, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва і задоволенню вимог кредиторів.

Очевидно, що виходячи з нормативного визначення понять «реорганізація підприємства» і «реструктуризація підприємства», реструктуризація за своєю

правовою «природі» – більш широке поняття, ніж реорганізація, і з ініціативи власника (власників) може містити у собі заходи, спрямовані на реорганізацію підприємства.

Таким чином, у процесі приватизації підприємства *може здійснюватися реструктуризація підприємства і реорганізація ВАТ*. Але пунктом 140 Державної програми приватизації на 2000-2002 роки *встановлена заборона для ВАТ і державних органів приватизації приймати рішення про реорганізацію ВАТ*. Зазначене обмеження діє з моменту затвердження органом приватизації плану приватизації відповідного підприємства.

Так, у випадку прийняття органом приватизації рішення про реструктуризацію підприємства в порядку, встановленому положенням «Про порядок реструктуризації підприємств» [44], у план реструктуризації підприємства не включаються заходи щодо реорганізації підприємства, відносно якого затверджений план приватизації.

Отже, відповідно до пункту 23 Державної програми приватизації, у процесі приватизації державного майна, акцій ВАТ, створеного у процесі корпоратизації і приватизації «може проводитися реструктуризація підприємства чи реорганізація ВАТ».

А пунктом 140 тієї ж Державної програми приватизації, «встановлена заборона відкритим акціонерним товариствам і державним органам приватизації приймати рішення про реорганізацію ВАТ» [40]. Виходить, що дана заборона діє з моменту затвердження органом приватизації плану приватизації відповідного підприємства. Однак це не підтверджується законодавчо.

Випадки і порядок узгодження з Антимонопольним комітетом України (АМК) умов реорганізації у формі злиття і приєднання раніше встановлювалися Законом України «Про обмеження монополізму і недопущенні недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», постановою Кабінету міністрів України «Про введення механізму попередження монополізації товарних ринків» і Положенням АМК України «Про контроль за економічною концентрацією».

З 3 березня 2002 року набрав чинності Закон України «Про захист економічної конкуренції» [46], яким встановлено дещо інші норми.

Порядок отримання узгоджень досить чітко описаний у Законі України «Про захист економічної конкуренції». При злитті і приєднанні відповідно до норм Закону згоду АМК необхідно отримати обов'язково, якщо сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації (тобто реорганізації), за попередній фінансовий рік, у тому числі за рубежом, перевищує суму, еквівалентну EUR 12 млн., визначену за курсом НБУ, що діяв в останній день фінансового року, і при цьому:

- вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів, у тому числі за рубежом, не менш ніж у двох учасників концентрації перевищує суму, еквівалентну EUR 1 млн., визначену за курсом НБУ, що діяв в останній день фінансового року;
- вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника концентрації перевищує суму, еквівалентну EUR 1 млн., визначену за курсом НБУ, що діяв в останній день фінансового року.

Процедура надання попередніх висновків АМК про можливість реорганізації буквально означає наступне: учасники реорганізації можуть завчасно, до початку виконання дорогих і складних реорганізаційних процедур, одержати попередні висновки про відповідність запланованої ними реорганізації вимогам антимонопольного законодавства. Якщо ні, витратити значні кошти на отримання погоджень і наступну реорганізацію не доведеться. Якщо так, то процес узгодження і проведення реорганізації буде уточнюватися далі.

При цьому правил узгодження умов економічної концентрації не існує. Є механізм контролю економічної концентрації, визначений Законом України «Про захист економічної конкуренції», що набрав чинність 3 березня 2002 року.

Нормативні документи Антимонопольного комітету України, що регламентують порядок видачі таких дозволів, уже змінені відповідно до вимог нового За-

кону. Порядок надання дозволу на концентрацію регламентується статтями 26-34 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 19 лютого 2002 року № 33-р затверджене Положення про порядок подачі заяв до Антимонопольного комітету України про одержання попередньої згоди на концентрацію суб'єктів господарювання...

Введення в дію будь-якого нового Закону, а тим більше такого непростого, як Закон «Про захист економічної конкуренції», пов'язане з певними складнощами. Саме тому було дано рік на те, щоб підприємці, усі суб'єкти господарської діяльності мали змогу з ним ознайомитися. Антимонопольний комітет України активно роз'ясняв суть і положення нового Закону. З цією метою були проведені численні конференції-семінари, «круглі столи», лекції, фахівці АМК України виступали з роз'ясненнями у центральних і місцевих засобах масової інформації.

Підприємства, які планують здійснення економічної концентрації, можуть одержати в АМК України попередні висновки про можливість такої концентрації з погляду виконання вимог нового антимонопольного законодавства. Це передбачено, зокрема, ст. 29 Закону «Про захист економічної конкуренції». Отримати попередні висновки про можливість здійснення концентрації можна було і раніше, до вступу в дію нового Закону. Новацією є те, що тепер попередні висновки може дати лише Антимонопольний комітет України, а раніше це могли зробити й інші територіальні відділення.

На жаль, діючим Положенням «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності» (Додаток 5) [47] взагалі не передбачений порядок реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, створеного в процесі реорганізації. Документ докладно описує лише механізм створення (реєстрації) нового суб'єкта підприємницької діяльності, що не має правових попередників. Усе, за великим рахунком, зводиться до підписання установчого договору про створення, наприклад, АТ, затвердженню його статуту і наповненню його статутного фонду. Виходячи з цієї схеми, при державній реєстрації АТ від його засновників справедливо вимагають статут і установчий договір.

При реорганізації ж висновку установчого договору не потрібно. У підприємств, створених таким способом, роль установчого договору, виконує договір про злиття (приєднання) або рішення загальних зборів акціонерів про реорганізацію у формі поділу, виділення або перетворення.

Саме ці документи і повинні потрапляти поряд зі статутом до організації, що реєструє.

Але Положення не згадує договори про злиття (приєднання), що, природно, дозволяє представникам різних органів влади вирішувати питання реєстрації, наприклад, АТ, створеного в результаті злиття, як їм схочеться.

Одні чиновники реєструють підприємство на підставі статуту і договору про злиття, закриваючи очі на відхилення від букви діючого (хоча і недосконалого) нормативного акту; інші вимагають підписання установчого договору (хоча не зовсім зрозуміло, яким чином це підписання може бути реалізоване на практиці, наприклад, в АТ з декількома тисячами акціонерів).

Не врегульованими у Положенні є й питання, пов'язані зі скасуванням державної реєстрації реорганізованих суб'єктів підприємницької діяльності. Пунктами 33-38 Положення такий порядок передбачений лише для випадку ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності.

Список виникаючих «організаційно-реєстраційних» питань можна продовжити. Наприклад, чи повинне скасування державної реєстрації реорганізованого суб'єкта підприємницької діяльності здійснюватися одночасно з державною реєстрацією його правонаступників? Якщо так, то як цього досягти у випадку, якщо один з цих правонаступників повинен бути зареєстрований в іншому регіоні? Чи повинен орган, що реєструє, переконуватися у повному правонаступництві (в тому, що у документах, наданих для реєстрації, за всіма правами і обов'язками реорганізованого суб'єкта підприємницької діяльності передбачені правонаступники з числа знов створених юридичних осіб)? Якщо так, то в яких саме документах це повинно бути передбачено?

Отже, є два варіанти. Перший: досконально дотриматися букви закону і так подати до органу реєстрації статут і установчий договір (правда, незрозуміло, звідки він візьметься). Другий: доки «реєстраційну» нормативну базу не буде вдосконалено при виникненні необхідності у реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, створеного в результаті реорганізації, керуватися здоровим глуздом і подавати до органу реєстрації статут і договір про злиття (приєднання) або рішення загальних зборів акціонерів про реорганізацію у формі поділу, виділення або перетворення (в якості замітника установчого договору).

У постанові «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності» не передбачено випадки створення підприємства у процесі реорганізації. Там передбачено лише одну схему: засновники зібралися, підписали установчий договір про створення підприємства, затвердили його статут, пішли і зареєстрували підприємство. І в цьому випадку для реєстрації підприємств потрібно статут і установчий договір. Однак при реорганізації ніякого установчого договору ніхто не укладає. Виникає питання, чи потрібно вносити до положення відповідні зміни з урахуванням того, що через велику кількість акціонерів підписання установчого договору при реорганізації стає практично неможливим?

Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, затверджене постановою Кабінету міністрів «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності» № 740 від 25 травня 1998 року, розроблялося на виконання ряду Законів, тому зміни в першу чергу треба вносити до Законів.

Відносно Законів, уявляється доцільним вносити зміни до ст. 8 Закону України «Про підприємництво» [48], статей 34-36 Закону «Про підприємства в Україні», відповідні статті Закону України «Про господарчі товариства». Поряд з цими змінами слід змінювати і Положення.

У рамках чинного законодавства установчий договір для реєстрації акціонерних товариств, створених у процесі реорганізації, необхідний, крім тих акціонерних товариств, що реорганізуються в процесі приватизації державних і кому-

нальних підприємств. Варто звернути увагу на Положення про порядок реєстрації випуску акцій і інформації про їхню емісію під час реорганізації товариств, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку від 30 грудня 1998 року № 221 [42], у якому визначені процедури реорганізації товариств.

У статті 4 Закону України «Про господарські товариства» [38] встановлено, що акціонерне товариство, товариства з обмеженою і додатковою відповідальністю створюються і діють на підставі установчого договору і статуту. Отже, у рамках діючого законодавства до документа, необхідному в процесі реорганізації, можна віднести й установчий договір.

Тоді виникає інше питання: якщо рішення про реорганізацію приймають загальні збори акціонерів, то хто повинен підписувати установчий договір акціонерного товариства, створеного у процесі реорганізації? Всі акціонери, що голосували за реорганізацію? А якщо акціонерів кілька тисяч?

Порядок державної реєстрації суб'єктів підприємництва регулюється статтею 8 Закону України «Про підприємництво» [48] і згаданим Положенням, прийнятим Кабінетом міністрів на виконання цієї статті. У них говориться наступне: «Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи подається... рішення власника майна чи уповноваженого ним органу про створення юридичної особи. Якщо власників два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів у випадках, передбачених Законом».

Тобто, виходячи з норм діючого законодавства, якщо, наприклад, відкрите товариство реорганізується у закрите, то підписувати установчий договір повинні всі акціонери. Якщо ж закрите акціонерне товариство реорганізується у відкрите, то збори акціонерів вправі делегувати підписання установчого договору декільком акціонерам. У даному випадку можна використовувати відповідні статті Закону «Про господарські товариства».

Для того, щоб механізм реєстрації став більш досконалим, необхідно внести відповідні зміни до існуючих нормативно-правових актів, а також прийняти нові закони, зокрема Закон України «Про акціонерні товариства», «Про господарські об'єднання» та ін.

Проблемою при здійсненні процесів реорганізації залишається також недостатнє правове врегулювання питань порядку виключення реорганізованої юридичної особи з Єдиного державного реєстру підприємств, організацій, установ.

Так сталося, що у господарській практиці процеси реорганізації та ліквідації юридичних осіб мають певну схожість між собою. Через це вони регламентуються одними й тими самими нормативно-правовими актами, зокрема Цивільним кодексом України [36], Господарським процесуальним кодексом України [49], Законами України «Про підприємства в Україні»[37], «Про підприємництво» [48], «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»[15], «Про господарські товариства»[38], «Про оренду державного і комунального майна» [50], Положенням «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 року № 740 [47] та ін.

Частина 1 статті 34 Закону України «Про підприємства в Україні», що визначає умови ліквідації і реорганізації підприємства, свідчить: «1. Ліквідація і реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) підприємства провадиться з дотриманням вимог антимонопольного законодавства за рішенням власника, а у випадках, передбачених цим Законом, за рішенням власника та за участю трудового колективу або органу, уповноваженого створювати такі підприємства, чи за рішенням суду або господарського суду. Реорганізація підприємства, що зловживає своїм монопольним становищем на ринку, може здійснюватись також шляхом його примусового поділу в порядку, передбаченому чинним законодавством. Реорганізація підприємства, яка може призвести до екологічних, демографічних та інших негативних наслідків, що зачіпають інтереси населення те-

риторії, повинна погоджуватися з відповідною Радою народних депутатів. (Пункт 1 статті 34 в редакції Закону № 82/95-ВР від 02.03.95)» [37].

Отже, дана норма визнає зрозумілим поняття ліквідації, а поняття реорганізації уточнює як злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення. Частина 4 цієї ж статті точно визначає момент реорганізації (ліквідації) підприємства: «4. Підприємство вважається реорганізованим або ліквідованим з моменту виключення його з державного реєстру України». Однак сам порядок виключення реорганізованого або ліквідованого підприємства з державного реєстру України Законом України «Про підприємства в Україні» не регламентується.

Цивільний кодекс України приділяє увагу питанню, що розглядається у статті 37 «Припинення юридичної особи» [36]:

«Юридична особа припиняється шляхом ліквідації або реорганізації (злиття, поділу або приєднання).

При злитті і поділі юридичних осіб майно (права і обов'язки) переходить до нововиниклих юридичних осіб. При приєднанні юридичної особи до іншої юридичної особи її майно (права і обов'язки) переходить до останньої. Майно переходить в день підписання передаточного балансу, якщо інше не передбачене законом або постановою про реорганізацію».

Порядок ліквідації і реорганізації юридичних осіб визначається чинним законодавством. Порядок ліквідації і реорганізації кооперативних та інших громадських організацій може бути визначений їх статутами (положеннями).

Таким чином, Цивільний кодекс України знов не роз'яснив поняття ліквідації юридичної особи, вважаючи його аксіомою, а реорганізацію уточнив як злиття, поділ, приєднання. Далі законодавець приділив увагу правовому статусу майна юридичної особи, що реорганізується, а вирішення питань порядку реорганізації та ліквідації юридичної особи переклав на інші нормативно-правові акти.

Закон України «Про господарські товариства» у статті 19 «Припинення діяльності товариства» визначив [38]:

«Припинення діяльності товариства відбувається шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення) або ліквідації з дотриманням вимог антимонопольного законодавства. (Частина перша статті 19 із змінами, внесеними згідно із Законом № 82/95-ВР від 02.03.95).

Реорганізація товариства відбувається за рішенням вищого органу товариства. Реорганізація товариства, що зловживає своїм монопольним становищем на ринку, може здійснюватися також шляхом його примусового поділу в порядку, передбаченому чинним законодавством. (Частина друга статті 19 із змінами, внесеними згідно із Законом № 82/95-ВР від 02.03.95).

При реорганізації товариства вся сукупність прав та обов'язків товариства переходить до його правонаступників.

Товариство ліквідується:

- а) після закінчення строку, на який воно створювалося, або після досягнення мети, поставленої при його створенні;
- б) за рішенням вищого органу товариства;
- в) на підставі рішення суду або господарського суду за поданням органів, що контролюють діяльність товариства, у разі систематичного або грубого порушення ним законодавства;
- г) на підставі рішення господарського суду в порядку, встановленому Законом України «Про банкрутство» (2343-12); (Пункт "в" частини четвертої статті 19 в редакції Закону № 2692-12 від 14.10.92)
- Д) з інших підстав, передбачених установчими документами».

Таким чином, дана норма Закону України «Про господарські товариства» як і норми двох попередніх Законів роз'яснила реорганізацію як злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення, а ліквідацію лишила без коментарів. Також, стосовно нашого головного питання ця норма крім примусової реорганізації визнала можливість реорганізації товариства за рішенням вищого органу товариства.

Але у статті 22 «Час припинення діяльності товариства» незрозуміло чому йдеться лише про ліквідацію товариства: «Ліквідація товариства вважається заведеною, а товариство таким, що припинило свою діяльність, з моменту внесення запису про це до державного реєстру».

Стаття 8 Закону України «Про підприємництво» [48] серед іншого визначила: «Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється органом державної реєстрації за наявності ліквідаційного балансу, складеного і затвердженого згідно з законодавством, та інших документів, що підтверджують проведення заходів щодо ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності як юридичної особи, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, шляхом виключення його з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності». Тобто й тут самого порядку виключення реорганізованої юридичної особи з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України або з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності немає, а визначення заходів щодо ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності віднесено до компетенції Кабінету Міністрів України.

З усього зазначеного можна зробити висновок, що порядок виключення реорганізованої юридичної особи з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України повинен повністю й остаточно регулюватися Положенням «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 року № 740 [47]. У цьому Положенні пунктом 33 передбачені випадки скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності: «33. Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи здійснюється органом державної реєстрації за заявою власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органу, а також на підставі рішення господарського суду у разі:

- визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, установчих документів;

- провадження діяльності, що суперечить установчим документам та законодавству;

- несвоєчасного повідомлення суб'єктом підприємницької діяльності про зміну його назви, організаційної форми, форми власності та місцезнаходження;

- визнання суб'єкта підприємницької діяльності банкрутом (у випадках, передбачених законодавством);

- неподання протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності згідно із законодавством.

Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності фізичної особи здійснюється органом державної реєстрації за заявою підприємця-громадянина, а також на підставі рішення суду (господарського суду) у разі:

- провадження діяльності, що суперечить законодавству;

- несвоєчасного повідомлення підприємцем-громадянином про зміну свого постійного або тимчасового місця проживання;

- неподання протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності згідно із законодавством».

Таким чином, скасування державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності можливе за заявою власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органу.

Відповідно до пункту 35 даного положення «Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкта підприємницької діяльності статусу юридичної особи і є підставою для виключення його з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України». Але, зважаючи на норму, що міститься у частині 2 статті 37 Цивільного кодексу України «При злитті і поділі юридичних осіб майно (права і обов'язки) переходить до нововиниклих юридичних осіб. При приєднанні юридичної особи до іншої юридичної особи її майно (права і обов'язки) переходить до останньої. Майно переходить в день підписання передаточного балансу, якщо інше не передбачене законом або постановою про реорганізацію» [36], можна дійти висновку, що цей термін може не співпадати в часі з моментом виключення

такого підприємства з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, що створює певні незручності новому підприємству, до якого перейшли майнові права та обов'язки реорганізованого підприємства. Крім цього, Положення «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності», затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 року № 740 не містить у собі порядку скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи, що реорганізується, а містить лише пункт 34, що передбачає порядок скасування юридичної особи, яка ліквідується:

«34. Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи здійснюється органом державної реєстрації шляхом виключення його з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності після проведення ліквідаційною комісією заходів щодо ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності і подання до органу державної реєстрації таких документів:

- заяви (рішення) власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органу чи рішення господарського суду у випадках, передбачених законодавством;
- акта ліквідаційної комісії з ліквідаційним балансом, затвердженого органом, що призначив ліквідаційну комісію;
- довідки аудитора, якщо це необхідно відповідно до вимог законодавства для перевірки достовірності ліквідаційного балансу;
- довідки установ банків про закриття рахунків;
- довідки органу державної податкової служби про зняття з обліку;
- підтвердження про опублікування у друкованих засобах масової інформації оголошення про ліквідацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- довідки архіву про прийняття документів, які підлягають довгостроковому зберіганню;
- довідки органу внутрішніх справ про прийняття печаток і штампів;
- оригіналів установчих документів (статут, установчий договір);
- свідоцтва про державну реєстрацію».

На практиці цією ж нормою регулюється і порядок скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи, що реорганізується. Можливо, це є виправданим за умови відсутності відповідної норми та в деякій мірі вірним, адже підприємство, яке реорганізується втрачає статус юридичної особи та виключається з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, але юридично неправильним.

Для усунення такої неточності найбільш наглядним є внесення до Положення «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 року № 740 пункту 34-1:

«34-1. Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи здійснюється органом державної реєстрації шляхом виключення його з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності після проведення реорганізаційною комісією заходів щодо реорганізації суб'єкта підприємницької діяльності і подання до органу державної реєстрації таких документів:

- заяви (рішення) власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органу чи рішення господарського суду у випадках, передбачених законодавством;
- акта реорганізаційної комісії з реорганізаційним балансом, затвердженого органом, що призначив реорганізаційну комісію;
- довідки аудитора, якщо це необхідно відповідно до вимог законодавства для перевірки достовірності передаточного балансу;
- довідки установ банків про закриття рахунків;
- довідки органу державної податкової служби про зняття з обліку;
- підтвердження про опублікування у друкованих засобах масової інформації оголошення про реорганізацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- довідки архіву про прийняття документів, які підлягають довгостроковому зберіганню;
- довідки органу внутрішніх справ про прийняття печаток і штампів;
- оригіналів установчих документів (статут, установчий договір);

- свідоцтва про державну реєстрацію».

Безперечно, перелік документів може бути неповним або неточним, тому перед внесенням даної норми треба глибоко дослідити практику цих процесів (можливо, перед їх прийняттям необхідно провести анкетування посадових осіб підприємств, які зазнали реорганізацію, щодо остаточного визначення переліку документів, необхідних для реорганізації суб'єкта підприємницької діяльності).

Крім цього, щоб зблизити у часі моменти фактичної реорганізації (злиття, розділення, приєднання) та виключення з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України підприємства, що реорганізується уявляється доцільним додати пункт 34-2, яким буде обмежено термін між проведенням відповідною ліквідаційною (реорганізаційною) комісією заходів щодо ліквідації (реорганізації), підписанням ліквідаційного (передаточного) балансу, поданням до органу державної реєстрації відповідних документів та виключенням ліквідованого (реорганізованого) підприємства з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.

Ці зміни повинні справити деякий позитивний вплив на господарський механізм реорганізації та ліквідації підприємств, дозволивши здійснювати реорганізацію, керуючись відповідною нормою, а також сприяти збігу моменту підписання передаточного балансу з моментом реорганізації підприємства, тобто виключення його з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.

2.2. Корпоративні питання реструктуризації

Можлива втрата значної частки експорту металу і нестійкість внутрішнього ринку – ці фактори впливають на ефективність роботи металургійного комплексу й у цілому на економіку нашої держави.

У цих умовах є необхідним пошук нових шляхів і способів організації і управління у галузі. В основу такої організації може бути покладене створення корпорації на базі металургійних і підприємств, що їх забезпечують. Передумови

і можливості для цього маються. Ефективність є очевидною. До складу корпорації можуть бути включені: металургійні, трубні, метизні, гірничорудні, коксохімічні, вогнетривкі, ремонтно-енергетичні і феросплавні підприємства, вторчормет, окремі машинобудівні підприємства.

В сучасній теорії і практиці поняття «реформування підприємств» є всеосяжним, що охоплює численні напрямки господарської діяльності (складові частини, варіанти) і її перетворень, а саме: реструктуризацію, реорганізацію (виділення, поділ, приєднання), зміна форми власності і технології виробництва і т.д. У цьому зв'язку сьогодні необхідно внести ясність в усі ці поняття і структурувати їх у єдиній системі, тому що вони характеризують весь процес реформування для переходу на новий рівень розвитку підприємств.

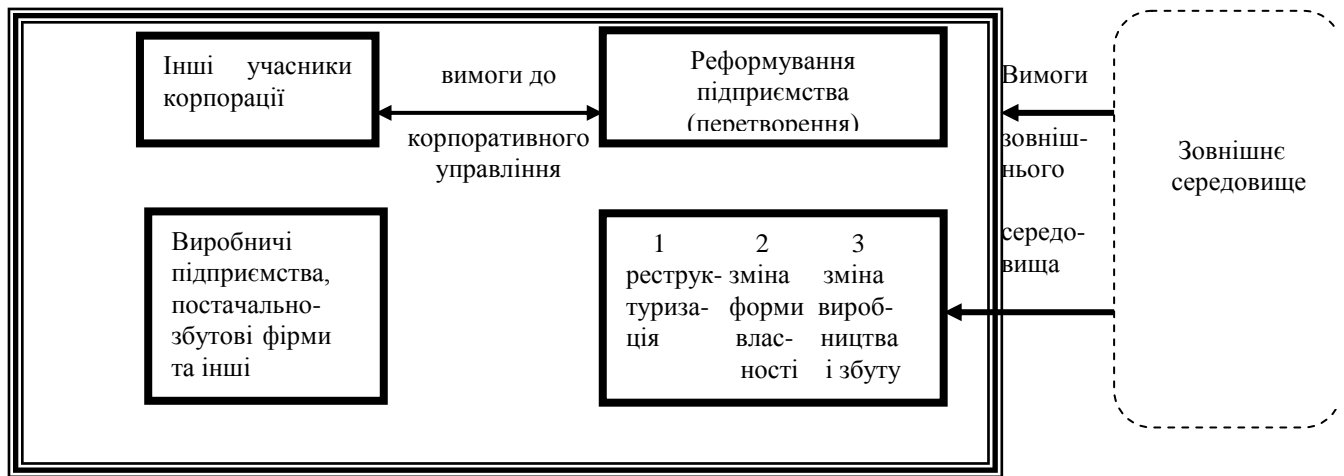
У багатьох роботах розкриття поняття реформування носить фрагментарний характер, у зв'язку з чим авторами пропонується схема, що дає визначене представлення про систему реформування підприємства (рис. 4).

Реструктуризація є усього лише частиною загальної програми реформування підприємства, і, отже, її можна розглядати в якості одного з ключових механізмів реформування, що ведуть до підвищення ефективності діяльності підприємства. Іншим ключовим фактором реформування є корпоратизація. Закордонні дослідження показують, що при проведенні реструктуризації в окремих галузях господарювання досягається підвищення продуктивності на один працюючого на 12-20%, скорочується інвестиційний цикл реалізації проекту на 13-15%, а весь цикл реалізації проекту на 7-9% [51]. В умовах України, коли період перебудови галузей ще далеко не довершений і існують визначені резерви удосконалювання технології виробництва, впровадження нової техніки, використання сучасних методів менеджменту для підвищення продуктивності праці, ефективність реформування може бути значно вище. Так, зокрема, досвід Росії показує, що кожен карбованець, вкладений у реструктуризацію, може дати віддачу 5-6 карбованців [51].

У цілому за рахунок реформування ефективність роботи підприємства без великих вкладень додаткових засобів може збільшитися за перший рік роботи в

нових умовах на 30-60% лише за рахунок активізації внутрішніх можливостей і серйозного урахування зовнішнього середовища [51]. При цьому може бути використано кілька варіантів реформування, найбільш придатних для кожного конкретного підприємства. Остаточний вибір напрямку може бути проведений за результатами SWOT-аналізу варіантів реформування для різних видів об'єднань підприємств.

Корпоративне об'єднання
(корпорації, ФПГ, ТНК, холдінги)



1. Реструктуризація:

реорганізація (поділ, виділення, приєднання) зі створенням дочірніх й інших господарських товариств;
створення центрів відповідальності (бізнес-одиниць);
реорганізація системи управління, введення контролінгу.

2. Зміна форми власності: зміна складу акціонерів, створення СП, ПФГ, холдінгів (змішана, приватна, акціонерна власність).

3. Зміна виробництва і збуту:

збільшення масштабів випуску продукції;
впровадження нових технологій (інновації);
модернізація виробництв;
диверсифікація діяльності;
збутова стратегія.

Рис. 4. Система взаємозв'язку корпоративних форм господарювання і реформування підприємств

Можливі форми реформування окремих підприємств (варіант І) досить добре викладені в сучасній вітчизняній літературі і містять у собі ряд послідовних

дій від мотивації реформування і формування стратегії до реалізації конкретних планів і програм із забезпеченням відповідного контролю і коректування проведених заходів.

Другий вид взаємодії (варіант II реформування) допускає участь у виробничо-господарській діяльності цілого ряду непрофільних для основної діяльності підприємств, таких як інвестиційні і пенсійні фонди, фінансово-банківські структури і т.д., які, не впливаючи особисто на виробничі процеси і на збут продукції, у той же час визначають загальну економіко-фінансову стратегію діяльності учасників і контролюють остаточні господарські результати.

Непрофільні підприємства можуть визначати інвестиційну стратегію підприємства, що реформується, забезпечувати фінансування необхідних інноваційних і інвестиційних проектів, а також визначати цільові економічні критерії діяльності щодо розвитку бізнесу. При цьому, дані об'єднання можуть формуватися як зі створенням, так і без створення самостійної юридичної особи.

Третій вид взаємозв'язків виробництв (варіант III) має на увазі здійснення спільної господарської діяльності на координаційних основах усіх зацікавлених учасників. При такій формі кожне підприємство самостійне здійснює свою виробничо-господарську діяльність, але погоджує її з іншими учасниками союзу чи об'єднання (консорціуму). Таке узгодження не є обов'язковим для учасників, але при достатньо чіткій координації зусиль дозволяє знизити загальні витрати підприємства-учасника і підвищити його результативність.

Найбільш актуальними видами взаємодії підприємств у сучасних ринкових умовах виступають різні корпоративні форми об'єднань з побудовою вертикально-інтегрованих структур господарської діяльності і управління нею (варіант IV). Особливістю даного підходу є те, що на відміну від окремого підприємства, де організація зв'язку з зовнішнім середовищем відбувається винятково тільки з позицій одного підприємства, а також на відміну від варіантів II і III, де зовнішнє середовище сприймається необов'язковою умовою розвитку діяльності окремих учасників, при створенні вертикально-інтегрованих структур взаємини між учас-

никами, а також між ними і зовнішнім середовищем, підкоряються загальнокорпоративним цілям і задачам. При цьому в окремі періоди часу конкретні учасники можуть навіть зазнавати збитків, але в рамках усього корпоративного об'єднання повинен отриматися економічний ефект, що надалі перерозподіляється пропорційно внескам кожного учасника і компенсує понесені раніше збитки окремим учасникам.

Кажучи про IV варіант реформування, варто підкреслити, що сьогодні все більше поширення одержують промислові холдинги, хоча на попередніх етапах розвитку економіки країн СНД, пріоритетним, зокрема, в Росії, було створення спільних підприємств і фінансово-промислових груп.

Зараз у нашій країні підприємці ведуть постійний пошук оптимальних співвідношень між централізацією і децентралізацією в управлінні фінансами, найбільш раціональних форм контролю матеріальних і фінансових потоків з боку головної (управляючої) компанії.

В таких об'єднаннях ключовою у фінансовому відношенні функцією стає стратегічний контролінг, що припускає вироблення довгострокових цілей по обсягах продажів, рентабельності, інвестиціям, облік стратегії конкуренції в рамках фінансового планування, включаючи пошук джерел фінансування. За принципом холдингу будувалися і взаємовідносини багатьох підприємств-учасників з головною компанією (банком) у рамках фінансово-промислових груп.

У країнах СНД уже формується нова категорія комерційних відносин між суб'єктами бізнесу, що вимагають якнайшвидшого проведення реформування підприємств за рахунок активізації внутрішніх і зовнішніх можливостей. У сучасних умовах функціонування економіки пострадянському менталітету найбільш близької стає так називана корпоративна форма існування і розвитку бізнесу, що поєднує в собі елементи суспільної й індивідуальної комерційної діяльності учасників.

Дореволюційний досвід Росії і світовий досвід наступного періоду показує, що необхідність і можливість становлення корпоративних відносин у суспільстві

в різні періоди часу й у різних країнах мали свої особливості при збереженні єдиної цільової спрямованості на підвищення ефективності виробничих і комерційних процесів.

Сьогодні у світі склалися кілька видів стійких корпоративних відносин: американський, західноєвропейський, японський. Руйнування в країнах СНД соціалістичних економічних відносин стихійно знову викликало до життя корпоративні форми ділових взаємовідносин, що виявляються сьогодні як у дрібнотоварному виробництві, так і у великих об'єднаннях: провідних галузевих АТ, ФПГ, холдингах і ін. Однак відсутність до останнього часу достатніх теоретичних розробок, аналітичних досліджень і практичних рекомендацій з визначення необхідності і можливості становлення корпоративного каркаса в країнах СНД утрудняє проведення економічних реформ, а, отже, не підкріплює їх відповідними організаційно-фінансовими заходами для реформування господарської діяльності підприємств при тім, що основні принципи корпоратизації базуються на спільній власності при використанні методів самоврядування і господарського саморозвитку.

Як відомо, одна з головних функцій виробничої чи комерційної корпорації — створювати багатство, а інша — розподіляти дохід, завдяки якому стає можливим необхідне споживання. У цьому змісті корпорації несуть відповідальність за рівний справедливий розподіл багатства, що не слід плутати з рівністю і рівномірністю. Звідси головна мета корпорації — служити інтересам усіх її учасників шляхом збільшення реалізації їх можливостей найбільш ефективними методами й особливо в результаті реформування їх господарської діяльності в інтересах об'єднання.

У країнах з розвинутою ринковою економікою вже склалися механізми державного рішення проблеми корпоративного управління, тому що вони були в основному сформовані в періоди перебудови національних економік у сполученні з реформуванням основних національних галузей. Незважаючи на те, що у вітчизняній науковій літературі проблема корпоратизації освітлена досить добре, необхідність впровадження і розвитку корпоративних методів управління на всіх

господарських рівнях від державних владних структур до корпоративних об'єднань назріла лише в останні кілька років.

У цьому зв'язку представляється, що становлення корпоративних відносин може розвиватися по трьох основних напрямках: формування корпоративних відносин як господарської свідомості; проведення корпоратизації як форми комерційного управління; створення корпорацій як суб'єктів господарських відносин в економічному житті.

Сьогодні в країнах СНД актуальними стають відносини, що виникають на базі проведення реструктуризації окремих виробництв за рахунок створення широкого спектра різних корпорацій і корпоративних об'єднань, що можуть стати основою стабільного відродження ключових галузей економіки країни. Правильне визначення місця і ролі корпорацій для вітчизняної економіки дає можливість сформулювати підходи до оцінки перспектив розвитку економічних взаємин на основі створення сучасного корпоративного суспільства.

Основними причинами, що змушують підприємства до об'єднання, є: посилення ринкової конкуренції; прагнення до зниження виробничих витрат; вимоги зниження ризиків, небезпек і погроз, у тому числі за рахунок диверсифікованості діяльності; централізація виконання загальної збутової функції (маркетинг, закупівлі, реклама, збут, одержання товарних знаків і т.п.); підвищення ефективності виробництва; розширення ринків збуту; залучення інвестицій; необхідність фінансового оздоровлення виробництва.

У результаті формуються стратегічні цілі, найважливішими з яких є: удосконалювання управління фінансовими потоками; одержання нових джерел фінансування розширеного відтворення; підвищення технологічності й ефективності власного виробництва; орієнтація виробництва на активне просування товарів і послуг на зовнішній і внутрішній ринок; підключення до товарообігу з зовнішнім ринком не тільки окремих підприємств, але і цілих виробничо-технологічних ланцюжків.

Наявність у сучасному господарському житті досить широких можливостей для поліпшення керованості виробничо-збутовими процесами створює визначені передумови розвитку корпоратизму як образу господарського мислення. Сформовані науково-практичні підходи до формування господарських структур дозволяють вибрати методи реформ, найбільш прийнятні для конкретних умов і різних видів господарських об'єднань.

До теперішнього часу вже існує кілька видів стійких національних і міжнародних корпоративних утворень, що являють собою деяку сукупність людей, інтересів, капіталів, виробництв, які діють на користь учасників самого об'єднання і, в остаточному підсумку, усього суспільства в цілому. Такі корпорації формують нові господарські відносини, адекватні зовнішньому і внутрішньому середовищу та умовам, що складається в процесі виробничої діяльності.

У кожного підприємства, що входить у корпорацію, є свої переваги, які необхідно використовувати з ефектом для всіх її учасників. Але, щоб ці переваги впроваджувати на інших підприємствах, на них потрібно провести необхідне реформування діяльності, тобто адаптувати їх до умов одержання цих переваг.

У той же час, більшість підприємств, що розвиваються, воліють самостійно передбачати і запобігти негативні події, тобто розглядають реформування діяльності як природний спосіб тільки власного розвитку. У цьому випадку метою реформування діяльності окремого підприємства є таке підвищення ефективності організації бізнес-процесів, що забезпечить йому надійність і стійкість розвитку, одержання переваги в конкуренції, розширенні ринку збуту, збільшення прибутку на інвестований капітал. Однак, разовий ефект від перетворення діяльності неминуче утрачає свою значимість згодом, тому не менш важливою метою є організація бізнесу у виді саморегулюючої системи, що вчасно реагує на вимоги ринку, партнерів, конкурентів.

Для рішення названої задачі виникла необхідність розробити загальну методику побудови моделі реформування. У її основу був покладений принцип необхідності забезпечення поліпшення фінансово-економічного положення усього

виробничого комплексу поза залежністю від чи наявності відсутності організаційно-правових зобов'язань. Цей принцип безпосередньо пов'язаний з потребами господарської системи і її елементів у виживанні і прогресивному розвитку.

Запропонована модель (рис. 5) складається з ряду послідовних заходів зі зворотними зв'язками, що дозволяють проводити корегування цілей, задач, а також формувати результуючі показники економічного стану виробничого комплексу. Початковим етапом розробки моделі є визначення мотивації і місії реформування господарського комплексу.

Перший крок у напрямку розробки моделі являє собою аналіз економічного стану комплексу. Зміст цього кроку складає моніторинг і обробка вихідної статистичної й управлінської інформації про структуру і функції комплексу. Отримані дані співвідносяться з показниками, що забезпечують беззбиткову діяльність підприємства в розглянутій перспективі.

Досліджуваний комплекс розглядається як цілісна, відносно самостійна система і як підсистема більш широкої визначальної виробничої системи.

При цьому в загальноекономічних державних системах пропонується розгляд виробничого комплексу на наступних рівнях: корпоративний (корпоративні об'єднання); галузевий; регіональний; міжнародний.

Структура такої системи складається з елементів, між якими існують прямі і зворотні зв'язки взаємодії. Дана структура може мати кілька рівнів, включаючи відносини підпорядкування і координації між елементами. Особлива увага приділяється вивченню зовнішнього і внутрішнього середовища, що обумовлює життєздатність і прогресивний розвиток господарського комплексу. На основі проведеного аналізу здійснюється прогнозування результатів при реалізації процедури моделювання, у процесі якого визначаються основні вимоги до проектованої моделі.

Другий крок — це формування принципів і стратегічних цілей забезпечення корпоративних інтересів учасників. Цільові настанови містять у собі всю систему пріоритетів у досягненні економічної беззбитковості.

На думку авторів, статичне закріплення економічних пріоритетів неможливо, оскільки кожному етапу розвитку суспільства повинна відповідати цілком визначена економічна система господарювання. Звідси випливає, що пропонована модель не може бути абстрактною, поза залежністю від рівня розвитку суспільних відносин. При визначенні інтересів учасників необхідно ґрунтуватися на об'єктивній оцінці наявних сил і засобів, виходити з відповідності реального стану комплексу одному з етапів його розвитку, що в перспективі дозволить сформувати перелік життєво важливих інтересів учасників і партнерів. Таким чином, третій крок складається у визначенні таких інтересів.

Будь-якій соціальній спільності необхідно постійно усвідомлювати свої життєво важливі інтереси і на цій основі будувати діяльність щодо забезпечення необхідного виробничого циклу. Для того, щоб вирішити цю задачу, необхідно виділити ті системні властивості, значні зміни яких можуть порушити нормальне функціонування комплексу.

Для перших трьох кроків головним повинне стати визначення точок взаємодії учасників і партнерів комплексу.



Рис. 5. Алгоритм побудови моделі реформування підприємств виробничого комплексу

На четвертому кроці визначаються точки дезорганізуючого впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на функціонування керованого комплексу, що торкаються економічних інтересів і пріоритетів як комплексу в цілому, так і його складових по окремих виробництвах.

Наступним, п'ятим кроком у побудові моделі повинна бути розробка кількісних показників і змін економічного стану господарського комплексу.

Після визначення якісних і кількісних показників економічного розвитку варто перейти до наступного кроку, тобто розробці програми реформування чи комплексу, як часто називають, бізнес-плану реструктуризації.

Програма реформування встановлює оптимальну послідовність заходів щодо загальних перетворень, реструктуризації і реорганізації підприємств комплексу, створенню нової системи управління, диверсифікованості виробництва і т.д., а також контролює і коректує діяльність по виконанню намічених заходів на основі здійснення поточного моніторингу.

Умови і можливості для відродження чорній металургії та її ефективної роботи є. До них можна віднести: багаті поклади природної сировини, вугілля; наявність великих резервних потужностей устаткування; кваліфікований персонал; величезний науковий, інформаційний та інтелектуальний потенціал. Україна має розвинену транспортну й енергетичну системи; відносно компактне географічне розташування підприємств; розвинений інформаційний зв'язок; могутні внутрішні споживачі металу – машинобудування, сільське господарство й ін. Важливим є фактор тісного технологічного зв'язку між підприємствами.

Організація корпорації припускає створення більш досконалого механізму управління галуззю з урахуванням реально сформованих економічних відносин і прав власності.

Орган управління корпорацією повинен бути створений з урахуванням реструктуризації управління окремими підприємствами й організації його діяльності у складі наступних підрозділів:

1. Управління стратегією і політикою, управління запасами ресурсів.

2. Управління оперативного регулювання ресурсного забезпечення підприємств.
3. Управління ремонтами основного устаткування.
4. Управління фінансовими ресурсами й інвестуванням.
5. Диспетчерська служба й інформаційно-обчислювальний центр.

Переваги створення такого механізму управління наступні. Витрати на його створення невеликі. Створюються необхідні умови для нормальної усталеної роботи підприємств, а виходить, і підвищення обсягу виробництва і реалізації продукції як основної умови економічного зростання, при раціональному рівні споживання енергоресурсів. Створюються умови для фінансового забезпечення роботи підприємств. Створення централізованих фондів дає можливість профінансувати реконструкцію і впровадження нових технологій за визначеним пріоритетним планом, що не під силу окремим підприємствам у сучасних умовах. І, нарешті, важливою перевагою є можливість отримання значних інвестицій як закордонних, так і власних банків. Для закордонних інвесторів і для банків України інвестиції до корпорацій є привабливими через менший ступінь ризику.

Більше половини вищих керівників вважають, що технологічні рішення є інтегрованою частиною стратегічних рішень, а 91% переконані, що інвестиції в інформатизацію допомагають їм краще усвідомити глобальні корпоративні цілі і задачі [52].

Перед металургійними компаніями постали проблеми необхідності глобалізації бізнесу, зростаючої зрілості ринку, його тиску на продуктивність і ціноутворення, скорочення життєвого циклу продуктів і ускладнення системи забезпечення виробництва. Усе це призводить до прискорення технологічної еволюції, до конвергенції технологічних і нетехнологічних галузей бізнесу. Для вищого керівництва корпорацій інформаційні технології з інструмента підтримки основної діяльності перетворюються на засіб її розширення.

Металургійним компаніям важливо навчитися у комплексі вирішувати проблему розробки стратегії бізнес-розвитку разом зі стратегією розвитку інформатизації, що забезпечує власне розвиток бізнесу.

Незважаючи на розбіжності у змісті стратегії розвитку бізнесу й інформатизації, вони звернені до тих самих питань: визначення цілей, пріоритетів, методів і організації діяльності корпорації, ефективність яких повинна піддаватися виміру. При цьому стратегія інформатизації не повинна змішуватися з її плануванням, яке підпорядковане стратегії, – вона інтегрує бачення бізнесу і технологічні тенденції.

Стратегічне бачення бізнесу включає розуміння місії компанії, ринкових і галузевих тенденцій, усвідомлення власних сильних і слабких сторін і, у кінцевому рахунку, визначення фінансових цілей.

До технологічних тенденцій належать удосконалення комунікацій, інтелектуалізація продукції і необхідність спрощення її використання.

Відповідальність за стратегію інформатизації, як і за будь-яку іншу ділову стратегію, лежить на вищому керівництві. Більш того, стратегія інформатизації повинна розвиватися, аналізуватися і контролюватися вищим керівництвом. Тільки її планування і реалізація належить до компетенції керівників департаментів інформатизації.

Сам процес розробки стратегії інформатизації, до якого залучені вище керівництво і фахівці, повинен бути націлений на пошук чітких відповідей на наступні питання: Як визначено стратегію бізнесу? Який поточний стан ІТ? Чи підтримують вони стратегію бізнесу? Чи адекватні продукти, що використовуються? Чи адекватна технологічна архітектура? Чи є достатньою кваліфікація персоналу? Наскільки коректні наявні ініціативи?

До цієї послідовності питань необхідно періодично повертатися по мірі реалізації обраної стратегії, яку варто сприймати не як вічну істину, а як концепцію, що динамічно розвивається.

Компанія А.Т. Kearney провела велике дослідження практики застосування інформаційних технологій у найбільших світових корпораціях. Найважливішою його метою було вивчення позиції і відносин вищого керівництва, перших осіб до ролі інформатизації в основній діяльності й оцінка ключових тенденцій у викори-

станні інформаційних технологій. Необхідно було встановити, у якому ступені інформатизація стає стратегічним фактором конкурентоспроможності, а не просто елементом інфраструктури у найбільших компаніях, і чи включають лідери транснаціональних компаній інформаційні технології до процесу стратегічного планування бізнесу.

Дослідження переконливе показало, що сучасний процес прийняття стратегічних рішень все у більшому ступені включає фактор інформатизації. Вага цього фактору варіюється у залежності від галузі, але можна з упевненістю констатувати фундаментальне зрушення відтоді, коли вищі керівники взагалі не розглядали питання інформатизації або ж сприймали її лише як тактичний елемент у поліпшенні продуктивності компанії.

Результатом цього зрушення стали наступні основні тенденції:

- ◆ Попит на інформаційні послуги не просто драматично росте, але й набуває специфічного відтінку. Клієнти мають потребу в усе більш складних рішеннях, що відповідають зростаючим вимогам ринків, на яких вони оперують.
- ◆ Обсяги витрат на інформатизацію внутрішніх ресурсів реально усвідомлюються вищим керівництвом, що підсилює тенденцію використання послуг зовнішніх консультантів і системних інтеграторів.
- ◆ Інвестиції в інформатизацію випереджають темпи зростання обсягів продажів. Інвестиції провідних російських компаній за останні п'ять років зросли на 65% і складають біля третини загального обсягу капітальних вкладень РФ.
- ◆ Найважливішими корпоративними цілями розвитку інформаційних технологій стають: підвищення продуктивності; проникнення на нові ринки; пропозиція нових продуктів і послуг; скорочення витрат; поліпшення якості обслуговування; удосконалення внутрішніх операцій.

Дві третини керівників протягом найближчих трьох років розраховують збільшити інвестиції в інформаційні технології, у той час як лише 7% мають намір тимчасово скоротити їх.

Подібні ствердження обумовлені зростаючою технологічною грамотністю працівників вищої ланки. 69% опитуваних мають гарне знання технологій, що застосовуються в їхніх компаніях, усвідомлюють їхній вплив на результати основної діяльності. Ще більше – 86% – почувають себе дуже комфортно, займаючись подоланням технологічних проблем, а 40% стверджують, що витрачають на них принаймні 10% свого часу.

Незважаючи на загально визнаний факт, який доводить, що віддачу від інвестицій в інформатизацію надзвичайно важко вимірити, 74% керівників задоволені рівнем цієї віддачі.

Результати проведеного аналізу показують, що більшість проектів ініціюється керівниками функціональних підрозділів і значною мірою вищим керівництвом. Власне департаменти інформатизації генерують до 37% усіх проектів. Тут доречно згадати, що ще п'ять років тому більш ніж 90% проектів ініціювалися самими фахівцями у галузі інформаційних технологій, що ще раз доводить якісну зміну їхньої ролі у розвитку бізнесу.

Було також визначено, що найбільш часто у технологічних проектах ставляться задачі, пов'язані з розвитком клієнтської бази і поліпшенням якості обслуговування.

Безумовно, описані тенденції у сфері інформаційних технологій є прямим наслідком усвідомлення керівниками необхідності реструктуризації основної діяльності компаній – реструктуризації всіх ділових процесів. За останні п'ять років 91% фірм у тому чи іншому ступені пройшли через цей хворобливий процес. Причому, якщо компанії, що нараховують менш ніж 10 тис. співробітників, порівняно менше займалися реструктуризацією (74%), то великі корпорації пройшли цей шлях повністю. Це відповідає тому факту, що 89% керівників розглядають філософію реструктуризації як засіб підвищення ефективності бізнесу, і 94% задоволені чи близькі до задоволення від її реалізації.

З погляду вищого керівництва, реструктуризація насамперед викликана необхідністю глобалізації діяльності – компанії, що орієнтуються лише на «домаш-

ній» ринок, не зможуть зберегти конкурентоспроможність. У свою чергу, одним з найбільш ефективних інструментів глобалізації є розширення і диверсифікованість бізнесу шляхом злиття і альянсів. Таким чином, глобалізація породжує нові вимоги до трансформації структури інформаційних технологій, що повинна адаптувати і сполучити системи, що раніше забезпечували діяльність незалежних фірм.

В усіх галузях провідні компанії розглядають реструктуризацію не як одноразовий, а як перманентний процес, що відповідає об'єктивній еволюції бізнесу і ринку. Усереднена інтегральна оцінка поліпшення показників діяльності організацій за рахунок реструктуризації досягає 40% для лідерів ринку, при цьому вони ж витрачають на цей процес на 30% менше часу і ресурсів, ніж інші компанії.

Разом з тим реструктуризація виявляє свої складності. Насамперед це проблеми психологічного клімату, навчання персоналу, організації процесів, зміни корпоративної культури і впровадження інформаційних систем, адекватних новій архітектурі бізнесу.

Ієрархія психологічних бар'єрів виглядає таким чином:

- персонал не став активним прихильником і учасником процесу (37%);
- не вдалося подолати опір середньої ланки (23%);
- не вдалося подолати сформовану корпоративну культуру (21%);
- недостатність авторитету і наполегливості у керівників проекту (11%);
- не вдалося забезпечити необхідний рівень спілкування керівництва і персоналу (10%).

Керівники визнають важливість трансформації інформаційних систем у процесі реструктуризації бізнесу. Більш того, вони вважають, що їхня особиста участь у процесі є чинником номер один для кінцевого успіху. Це стає більш зрозумілим, якщо врахувати той факт, що лише вищі керівники мають реальні можливості управляти згідно із золотими правилами реструктуризації: 1) свіжий погляд на власну компанію, 2) немає «святих корів», 3) потрібні зміни, 4) довідайся

досвід інших. Проблема складається у необхідності усвідомлення і визнання доцільності дотримання цих правил.

Розглянуті тенденції і, особливо, необхідність реструктуризації бізнесу призвели до виникнення нової, швидко зростаючої галузі діяльності для консультаційних фірм і системних інтеграторів. Розглянемо задачі, що ставлять перед ними сучасні клієнти.

Можна сформулювати п'ять послідовних тез, які відбивають сприйняття першими особами ролі інформаційних технологій:

1) Я маю потребу у стратегії розвитку бізнесу, заснованій на довгостроковому передбаченні стану ринку і галузі у сполученні зі стратегією інформатизації. 2) Я маю уявлення про стратегію розвитку бізнесу у сполученні зі стратегією інформатизації, але хочу розуміти ті істотні проблеми, які мені потрібно вирішити. 3) Я знаю проблеми, але мені потрібен план і підхід до їхнього вирішення. 4) У мене є план розвитку інформатизації, але мені потрібно забезпечити управління його реалізацією. 5) Я реалізував план, але хочу бути впевнений у тому, що результати впровадження відповідають стратегічним цілям.

Щоб витримати цей натиск, виконавці повинні виконувати чотири ключові вимоги:

1. **Стратегічний підхід** – як інформаційні технології можуть сприяти трансформації бізнесу і як керувати процесом трансформації. 2. **Діагноз** – наскільки ефективними є існуючі інформаційні системи. 3. **Реструктуризація процесу** – як забезпечити успіх бізнесу, використовуючи знання галузі, діяльності корпорації й інформаційних технологій. 4. **Впровадження** – практичне сприяння корпорації у трансформації її основної діяльності і можливостей, використовуючи інформаційні технології.

Якими ж здібностями повинні володіти фахівці компаній нового покоління для того, щоб відповісти на новий виклик ринку ?

Знання цифрової економіки. Закони росту бізнесу і його успішності в умовах цифрової економіки відрізняються від традиційних підходів до розробки стратегії.

Бачення ролі інформаційних технологій. Спроможність до аналізу поточного стану інформатизації і планування наступних інвестицій, необхідних для підтримки розвитку бізнесу. Ця спроможність також припускає володіння методами як стратегічного, так і тактичного планування, а також методами втілення цього бачення.

Володіння моделюванням підприємства. Дана спроможність дозволяє створювати і використовувати модель підприємства з метою його аналізу і наступного планування та здійснення його трансформації. Вона дозволяє створити механізм для безупинного вдосконалювання ділових процесів, організаційної структури, технології й інформаційних потоків.

Знання стандартних рішень. Припускає володіння методами оцінки пакетної технології, вибір і впровадження найбільш адекватних пакетів, як правило орієнтованих на планування і управління ресурсами підприємства, наприклад, SAP/R3, Baan, BPSC, Oracle і QAD.

Електронна комерція. Передбачає застосування інформаційних технологій, таких як Internet, intranet і спеціалізованих рішень для підвищення ефективності комерційної практики торгових партнерів.

Управління великомасштабними програмами. Забезпечує мінімізацію ризиків при реалізації великих проектів, пов'язаних, наприклад, з реструктуризацією бізнесу, вирішенням «проблеми 2000 року» або з переходом на єдину європейську валюту.

Системи взаємодії. Припускає створення інфраструктури і процесів для пошуку внутрішньокорпоративних і зовнішніх даних, збереження даних, а також включає інформаційні системи, системи забезпечення маркетингу, навчання й інші засоби комунікації, що дозволяють кожному елементу організаційної структури підприємства здійснювати обмін інформацією.

Трансформація організації інформаційних технологій. Спрямована на підвищення ефективності інформаційних технологій, сприяючи тим самим усвідомленню клієнтом їх цінності для розвитку бізнесу.

Особливе місце у цьому переліку займає моделювання підприємства. Корені цього процесу йдуть у проектування інформаційних потоків. Джеймс Мартін визначав це як створення набору формальних методів, що дозволяють створити всеосяжну базу знань, які охоплюють моделі підприємства і моделі інформаційних потоків, що використовуються для створення і підтримки систем обробки даних.

Це визначення зберігає свою силу при моделюванні підприємства. Модель підприємства має два виміри – організаційний та інформаційний. З погляду організації бізнесу моделювання підприємства націлене на визначення масштабу, напрямків і пріоритетів процесу реструктуризації, а також середовища, методів та інфраструктури для розвитку бізнесу. З погляду організації й управління інформаційними процесами моделювання підприємства націлене на визначення масштабу, напрямків і пріоритетів процесу трансформації інформаційних технологій, що застосовуються.

Модель підприємства включає п'ять основних взаємозалежних архітектур:

- ◆ архітектуру ділових процесів;
- ◆ організаційну архітектуру;
- ◆ архітектуру інформаційних процесів (включаючи структуру даних);
- ◆ архітектуру програмних засобів;
- ◆ технологічну архітектуру.

Якість і адекватність моделі є критичними факторами у розробці на її основі стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, моделювання підприємства – це інструмент для його трансформації із задуму у план аж до його реалізації.

Тепер виникає наступне питання. Хто може мати перераховані здібності у повній мірі? Фірми, що спеціалізуються в управлінському консалтингу, можуть

запропонувати розробку стратегії розвитку бізнесу і пов'язану з нею програму реструктуризації. Але цього недостатньо для клієнта, який розуміє необхідність розвитку інформатизації. Консультанти з інформаційних технологій можуть розробити стратегію розвитку інформатизації. Але цього недостатньо для клієнта, якому потрібний кінцевий результат і реалізація стратегії. Системні інтегратори можуть впровадити все, що завгодно, але і цього недостатньо для клієнта, який хоче мати гарантії того, що отримані результати відповідають його стратегічним цілям.

Отже, відповіді на виклик ринку можуть або компанії, що володіють ресурсами, або що розвинули їх і здатні у комплексі вирішувати сформульовані проблеми, або союзи консультаційних фірм із системними інтеграторами, які реалізуються, як правило, у формі злиття чи спільних підприємств.

Інформаційне забезпечення корпорації повинне бути створене на основі окремого банку даних і засобів комунікаційного зв'язку з використанням мережі RELCOM і INTERNET. Галузевий банк даних формується відповідно до функцій підрозділів управління металургійним комплексом і поділяється на відповідні бази даних. Наявність такої інформації дозволить підприємствам інтегруватися у міжнародну інформаційну систему, налагодити свої відносини як усередині галузі, так і з зовнішніми споживачами у т.ч. й за кордоном.

Більшість керівників зараз думають про впровадження на своєму підприємстві корпоративної інформаційної системи. З нею пов'язують надії на радикальне поліпшення управління. Це природно, оскільки «паперовий» менеджмент, чи так звані АРМи, які вирішують приватні задачі, не дають повної й оперативної картини того, що відбувається, а тим більше не дозволяють планувати майбутнє ні у віддаленій, ні у ближній перспективі. Деякі українські і російські підприємства, що мають відповідні кошти, хотіли швидко вирішити цю проблему і впровадити кращі західні системи, які успішно працюють в усьому світі. Але більшість з них зазнала невдачі. Причина цього – у значному відставанні менеджменту вітчизняних компаній від західних. Саме тому 50% спроб впровадження західних корпо-

ративних систем не доходить до кінця, а в інших 50% випадків гарним результатом є впровадження хоча б декількох модулів. Причина в тому, що під видом впровадження західної комп'ютерної системи, фактично проводиться повна реструктуризація управління. Причому робиться це несвідомо: персонал мовби вчиться програмі, а насправді йому задаються зовсім інші формати поводження й управлінської звітності. Але оскільки те, що відбувається, вірно не усвідомлюється, то зусилля не спрямовані належним чином. А такі зусилля є необхідними, саме тому, що процес реструктуризації управління підприємством на порядок складніший, ніж переклад менеджменту на комп'ютерні технології.

Інше лихо, проте з подібними причинами, трапляється при впровадженні корпоративних систем вітчизняного виробництва чи, як їх називають автори, «комплексних систем автоматизації управління». Усі вони виростили з бухгалтерських облікових систем, основної крапки прикладення зусиль більшості вітчизняних розробників економічних програм. Тому модулі таких систем, пов'язані власне з управлінням, є чимось типу необов'язкових надбудов, що слабо інтегруються в єдиний контур.

Існуючі ж на ринку окремі програмні продукти для фінансового аналізу і планування при спробі їхнього впровадження на підприємствах як би зависають у повітрі. З одного боку, для них практично неможливо зібрати необхідну управлінську інформацію, з іншого, на підприємстві не існує регламентів використання отриманих результатів при прийнятті управлінських рішень.

У той же час західні системи, всупереч упередженню, що «при капіталізмі не планують», споконвічно створювалися насамперед як системи планування. (Буква «P» наприкінці всіх західних стандартів систем управління підприємством – MRP, ERP, CSRP – означає «planning» – «планування»). А потім уже підключалися облікові модулі, на даних яких здійснювався контроль і коректування планів, тобто замикався нормальний управлінський цикл.

Тобто, «ноу-хау» у створенні комп'ютерних систем менеджменту складається у поділі процесів постановки і комп'ютеризації управління компанією. Дос-

від впровадження бухгалтерських систем застосувати тут неможливо – там методу задавала і контролювала держава, регламенти були відпрацьовані на «домашньому» рівні і підприємство могло виступати досить грамотним замовником, який знає, що йому потрібно «автоматизувати». Але, по образному виразу керівника московської консалтингової групи БІГ професора Кондратьєва – «якби завтра закрилися податкові інспекції, то на 90% підприємств закрилися б бухгалтерії», тому що дані обліку у контурі фінансово-економічного управління практично не використовуються [53].

Таким чином, для досягнення відчутних результатів комп'ютеризація підприємства повинна супроводжуватися радикальним переглядом існуючої схеми управління.

Оскільки реструктуризація управління потрібна переважній більшості українських компаній, варто запропонувати деяку технологію впровадження на підприємствах регулярного менеджменту – організації справи на основі чітких процедур і стандартів управління. Регулярний менеджмент передбачає ясну конструкцію, прості компоненти – щось подібне до конвеєру, який запропонував Генрі Форд, розклавши задачу зборки автомобіля на дрібні етапи, що дозволило навчити робити його будь-якого бажуючого.

Як показує практика, найбільш ефективний шлях здійснення процесу реструктуризації управління являє собою приблизно наступну послідовність кроків (поки великим планом):

1. Управлінське обстеження й аналіз ситуації «як є».
2. Розробка і реалізація плану заходів щодо переходу зі стану «як є» до стану «як треба»:
 - * розробка стратегічного плану (місії, цілей, стратегій їхнього досягнення);
 - * розробка перспективного бізнес-плану;
 - * опис і закріплення нової організаційної структури;
 - * опис і закріплення фінансової структури;
 - * опис і закріплення бізнес-процесів і системи документообігу;

- * постановка комп'ютерної системи складського і виробничого обліку;
- * постановка і комп'ютеризація системи маркетингу;
- * постановка системи і комп'ютеризація фінансового управління (контурів бюджетування, фінансового аналізу і прогнозування, комп'ютеризованого бухгалтерського обліку).

3. Інтеграція всіх контурів до єдиної комп'ютерної системи управління підприємством.

У цілому даний підхід до створення системи управління ґрунтується на наступних основних принципах:

попереднє документальне закріплення вихідного стану підприємства; оптимізація існуючих операцій при переході на комп'ютерні технології;

створення чітких внутріфірмових регламентів за всіма впроваджуваних контурах управління.

У результаті послідовного їх проведення досягаються наступні переваги:

Після діагностування істотно підвищується «прозорість» підприємства, на якому інвентаризуються і закріплюються всі реалізовані функції і бізнес-процеси, виявляються і фіксуються центри фінансової відповідальності (центри доходів і витрат).

З'являється основа для подолання протиріч і проблем, які існують всередині підприємства, неминуче виходять на поверхню при проведенні діагностики (наприклад, багато існуючих на підприємствах процедур і форм фінансово-економічних документів залишилося «у спадщину» від неринкових способів управління, не несуть значущої інформації, створюють лише видимість діяльності і генерують зайві витрати).

Весь процес розробки і впровадження системи може бути розпаралеленим, що дозволяє відразу приступити до постановки найбільш важливих на даний момент контурів фінансового управління.

Процес впровадження системи на підприємстві може бути підтриманий орієнтуючими семінарами з питань технологій сучасного менеджменту для керівників вищої і середньої ланки. Можливе також створення спільних робочих груп з консультантів і співробітників підприємства для проведення робіт з реструктуризації. Постійна взаємодія з консультантами у робочих групах дозволяє підприємству набувати навички і самостійність у роботі в загальноприйнятих у світовій практиці стандартах управління.

Викладена вище послідовність дій повинна забезпечити внутрішню логічність процесу. Поступовість у здійсненні дає економію ресурсів, залучення колективу до роботи і розуміння ним кінцевих цілей проведеної реструктуризації. Це виключає зриви і веде точно до поставленої мети – створенню ефективної системи управління.

Таким чином, правильний сценарій автоматизації починається не з впровадження програмної системи, а з постановки регулярного менеджменту. Іншими словами, спочатку задається майбутня система управління, де окремі компоненти зібрані в єдине ціле і прописані їхні взаємозв'язки. Якщо перші програми дозволяли автоматизувати лише бухоблік, то сучасні системи охоплюють усі функціональні компоненти менеджменту і всі етапи управлінського циклу. Щоб полегшити компаніям цей стрибок в інформаційні технології, варто починати з автоматизації вроздріб.

Тобто, йти необхідно шляхом створення системи управління підприємства зі стандартних програмних модулів, які набудовуються. Вартість такої системи, побудованої на стандартних програмних продуктах, на порядок дешевше, ніж «системи комплексної автоматизації». При цьому можлива тимчасова інтеграція системи з існуючими на підприємстві «локальними» рішеннями – або шляхом програмної конвертації даних, або «ручним» перенесенням даних відповідно до розроблювальних регламентів. Для забезпечення інтеграції всієї системи у майбутньому достатньо створення «паперової» системи управління і розписування всіх дій персоналу.

Залишається 5%–10% прихованих можливостей підвищення ефективності, які ще можна буде задіяти в майбутньому, переходячи на західні системи автоматизації [53]. Але тепер підприємство вже готове перейти на західні комп'ютерні системи управління, тому що досягло того рівня менеджменту, який часто мають західні компанії при переході на ці ж системи.

Актуальними для металургійних підприємств залишаються проблеми значного рівня монополізації галузі, зношеності основних виробничих фондів і наявності надлишкових виробничих потужностей.

У даний час проблеми монополізації господарського життя, конкуренції на ринку товарів (робіт, послуг) привертають пильну увагу не лише фахівців, але і широких шарів населення. Особливо гостро ці проблеми стали перед українською економікою з початку 90-х років: успіх економічних перетворень у значній мірі залежить від зваженої, збалансованої системи регулювання державою монопольних процесів і конкурентних відносин. У ці ж роки в Україні почався процес створення державного контролю недопущення недобросовісної конкуренції. В даний час величезне значення має осмислення необхідності економічних реформ у даній сфері, створення й удосконалення законодавчої бази з питань регулювання монополістичних процесів і конкуренції.

Головною ознакою монопольного утворення (монополії) є його монопольне положення в обраному ним сегменті ринку, що є бажаним практично для кожного суб'єкта, що господарює, оскільки дозволяє: уникати цілого ряду проблем і ризиків, пов'язаних з конкуренцією; впливати на ціни, а іноді і встановлювати їх; займати привілейовані позиції на ринку, концентруючи у своїх руках визначену господарську владу; мати можливість з позицій сили впливати на інших учасників ринку і нав'язувати їм свої умови.

Монополії прийнято поділяти на природні, адміністративні й економічні. **Природна монополія** виникає внаслідок об'єктивних причин – особливості технологій виробництва й обслуговування споживачів. Тут конкуренція неможлива чи небажана. Яскравим прикладом природної монополії є залізничний транспорт

України. *Адміністративна монополія* виникає внаслідок дій державних органів з надання окремим фірмам виключного права на виконання визначеного роду діяльності. *Економічна монополія* є найбільш розповсюдженою. Вона розвивається в результаті концентрації і/чи централізації капіталу в ході їхнього динамічного розвитку.

Історія розвитку монополій є одночасно й історією боротьби з ними. Негативні результати монополізації виявляються відразу, і це може позначатися на широких шарах населення.

Накопичений досвід і наукові дослідження допомогли суспільству зрозуміти всі «плюси» і «мінуси» монополій, виробити відносно них певну політику, що одержала назву антимонопольної. Її перші результати в Україні привели до прийняття антимонопольного законодавства. Еволюція розвитку законодавчої бази України у цьому питанні свідчить про прогресивні зрушення: втратив чинність Закон України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності»; прийнятий новий Закон України *«Про захист економічної конкуренції»* [46], що визначає правові основи підтримки і захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму і забезпечення ефективного функціонування економіки країни на основі розвитку конкурентних відносин.

Антимонопольна політика й антимонопольне законодавство не мають на меті заборону чи ліквідацію монопольних утворень. Існують дві основні форми боротьби з монополіями: 1) попередження створення монополій; 2) обмеження використання монопольної влади. Крім здійснення процесу демонополізації, антимонопольна політика повинна бути спрямована на попередження фактів зловживань не тільки підприємств-монополістів, але і з боку підприємств, що тільки намагаються зайняти лідируюче місце на ринку. У зв'язку з цим була розроблена «Методика визначення монопольного положення підприємств в умовах конкурентного середовища».

Заходи антимонопольної політики необхідно оцінювати не тільки з погляду позитивного ефекту для суспільства в цілому, але і з погляду нанесення шкоди окремим підприємствам, оскільки не в усіх випадках вона проводиться з урахуванням аналізу економічних взаємозв'язків і глибокої оцінки проблеми монополізації економіки країни. Дане зауваження належить до дій антимонопольних органів у відношенні природних монополій і в області заборони укрупнення фірм з метою підвищення рівня конкурентоспроможності на світовому ринку. Для виправлення даного положення Указом Президента України розроблені Основні напрямки конкурентної політики на 2002-2004 роки.

Антимонопольне законодавство й антимонопольна політика України є необхідними атрибутами структурних перетворень в усіх сферах економіки країни. Це актуалізує необхідність розробки нових методичних підходів щодо визначення монопольного становища підприємства, що більш повно враховують територіальні (географічні) і галузеві границі, у яких діє конкретний господарюючий суб'єкт.

В даний час мало розроблені наукові підходи, що враховують безліч факторів, які впливають на положення підприємства на ринку, визначеному сегменті ринку. На сучасному етапі комп'ютерне забезпечення органів державного управління і контролю підприємств, фірм дозволяє використовувати для оцінки монопольного положення підприємства раніше недосяжні через велике число розрахунків методики, засновані на застосуванні економіко-статистичних методів: багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу, парних порівнянь і розміщення пріоритетів, кластерного аналізу. Ресурси мережі Інтернет значно розширюють інформаційну базу аналізу, сприяють підвищенню наукової обґрунтованості й оперативності прийнятих у цьому напрямку управлінських рішень.

Металургійне виробництво характеризується високим рівнем монополізації. Так, ще у 1991 р. чорна металургія була максимально монополізованою галуззю: на частку найбільших 40 підприємств із 164 (включаючи малі підприємства і кооперативи) припадало 86,6% всього обсягу виробництва продукції галузі

[54, с. 38]. Настільки високий ступінь монополізації обумовлений специфікою галузі, оскільки металургійному виробництву властиві велика матеріало-, енерго-, паливо- і фондомісткість продукції, а також високі капітальні витрати і тривалі строки окупності. Немаловажну роль зіграла й орієнтація економічної політики СРСР на переважне створення найбільших підприємств-гігантів у базових галузях промисловості. У результаті цього моменту у чорній металургії України 44% усіх наявних виробничих потужностей припадає на 3 комбінати: «Криворіжсталь» і мариупольські «Азовсталь» та ім. Ілліча, на наступні 7 підприємств – 42% потужностей, тобто на 10 найбільших металургійних підприємств припадає 86% виробничих потужностей.

У цілому по чорній металургії України річні виробничі потужності на момент виходу з СРСР склали близько 54 млн. т. сталі [55, с. 112], або ж, за оцінками фахівців Міністерства промислової політики України, 44,9 млн. т. чавуна, 48,0 млн. т. сталі, 38,5 млн. т. прокату [56, с. 9]. Разом з тим, у СРСР в 1986-1989 рр. потужності підприємств металургійного комплексу використовувалися на 90% і вище, тоді як у цілому по промисловості середнє завантаження потужностей не перевищувало 86,4% [55, с. 113-114].

З урахуванням того, що обсяги металургійного виробництва у порівнянні з 1988-1990 р. знизилися у 1,5-2 рази, а також через тиск США на країни, що входять у першу десятку найбільших світових виробників сталі (у тому числі й Україну) з метою захисту своєї металургії, для України залишається актуальною проблема скорочення зайвих виробничих потужностей, у першу чергу, за рахунок виведення з експлуатації фізично і морально застарілих агрегатів.

На українському ринку 85-86% виробництва чавуну, 83-84% виплавки сталі, 82-84% прокату припадає на металургійні комбінати, тобто підприємства з повним металургійним циклом. Їх в Україні 7. Потужності металургійних комбінатів та рівні їхнього використання у 2001 р. приведені в табл. 3. Незважаючи на те, що металургійні комбінати мають повний металургійний цикл, кожен з них також характеризується своїми особливостями спеціалізації. Наприклад, «Криворіжс-

таль» – найбільший виробник катанки й арматури, «Запоріжсталь» – нержавіючого прокату, жерсті і гнутих профілів, «Азовсталь» – суднового листа і залізничних рейок, Алчевський меткомбінат – єдиний виробник різнокалібрового сталевого дробу.

Як видно з табл. 3, найбільший рівень завантаження потужностей мають комбінати «Запоріжсталь», ім. Ілліча, «Азовсталь» і «Криворіжсталь». У той же час на комбінатах ім. Дзержинського і Макіївському МК, на яких у більшому ступені позначилося погіршення кон'юнктури світового ринку у 2001 р., і обумовлених цим фінансово-економічних проблем, спостерігається дуже низький рівень використання потужностей – у межах 45-55%, а прокатні потужності Макіївського МК використовувалися усього на 32,4%.

Виробничі потужності українських меткомбінатів дуже складно оцінити з якісної точки зору. Наприклад, у виробництві прокату формально зайві потужності складають 17 млн. т. на рік, однак, відповідно до експертної оцінки, що враховує особливості виробництва з повним металургійним циклом, зайві потужності не перевищують 10 млн. т. на рік [57, с.9]. Більшість підприємств було побудовано багато десятиліть тому, відповідно, їхні потужності щодо виробництву чавуна, агломерату, сталі і прокату сильно застаріли. На жодному комбінаті у будь-який конкретний момент не задіяні всі наявні потужності: одні законсервовані ще у попередні роки, інші – ремонтуються, треті просто не завантажені через недолік сировини. Крім того, наведені у табл. 3. величини потужностей не є абсолютно достовірними, оскільки інформація про них являє собою комерційну таємницю.

Скороченню виробничих потужностей велика увага приділяється у Національній програмі розвитку і реформування ГМК до 2010 року, де передбачений цілий ряд заходів щодо виведення потужностей, що приведе до їх істотного зниження. Програмою передбачено до 2010 р. довести потужності з випуску сортового прокату до 16,5 млн. т, листового прокату – 13,8 млн. т., холоднокатаного листа – 2,5 млн. т. Крім того, на Україну в цьому питанні істотний тиск чинять

США, що прагнуть захистити свою металургію від постачань більш дешевого металу з інших країн (Додаток 6).

Таблиця 3.

Виробничі потужності металургійних комбінатів України і рівень їх використання у 2001 р.

| Металургійні комбінати | Потужність, млн. т | | | Рівень використання потужностей у 2001 р., % | | | Домінуюче виробництво |
|-----------------------------|--------------------|-------|--------|--|-------|--------|---|
| | Чавун | сталь | Прокат | Чавун | Сталь | Прокат | |
| Криворіжсталь | 10,6 | 6,9 | 8,4 | 55,7 | 99,6 | 70,2 | прокат малих форм |
| ММК ім. Ілліча | 5,6 | 7,9 | 4,6 | 85,4 | 72,9 | 105,9 | Тонколистовий прокат |
| МК «Азов-сталь» | 6,0 | 7,0 | 4,6 | 63,3 | 67,1 | 93,5 | Товстолістовий прокат, рейки |
| МК «Запоріж-сталь» | 3,2 | 4,0 | 2,2 | 95,0 | 99,3 | 150,0 | Товстолістовий прокат, оцинк. жерсть |
| Алчевський МК | 2,9 | 3,35 | 3,2 | 71,4 | 86,6 | 71,9 | Прокат великих форм, тонколистовий прокат |
| МК ім. Дзержинського | 4,4 | 4,3 | 4,0 | 49,5 | 53,5 | 52,3 | Рейкова і конструкційна сталь |
| Макіївський МК | 2,3 | 2,4 | 3,4 | 44,8 | 54,2 | 32,4 | Прокат середніх форм |

Примітка. За даними [58] (<http://prometal.com.ua/analit.php3?n=87&p=01>).

За підсумками 2001 р. середній показник використання наявних виробничих потужностей в Україні перевищує 70 %. Для порівняння: американські і канадські металургійні компанії використовують свої виробничі потужності на 75-78 %, завантаження виробничих потужностей у російській металургії складають: по чавуні - 90 %, по сталі - %, по готовому прокаті - 85 % [58].

Немає сумніву, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей в Україні повинен бути більш прив'язаним до внутрішнього споживання, ніж до попиту на зовнішніх ринках. У цьому зацікавлені і самі металурги, що прагнуть підняти частку постачань на внутрішній ринок. Але внутрішнє споживання металопродукції не залежить від одного лише бажання металургів, потрібні інвестиції в галузь, її реструктуризація і модернізація, зростання попиту в країні на продукцію металомістких галузей. Виходячи з того, що ринок чорних металів являє собою «сукупність існуючих і потенційних продавців і покупців», розвиток ринку серед іншого передбачає і активну цілеспрямовану діяльність щодо формування нових потенційних його суб'єктів, і в першу чергу, споживачів. З іншого боку, поряд з виведенням з експлуатації застарілих потужностей можливим є і створення нових, які відповідають сучасним вимогам, у тому числі і на міні-заводах, що дозволить знизити рівень монополізації галузі.

Про високий рівень монополізації у виробництві чорних металів свідчить і той факт, що, зокрема, залишкова вартість основних виробничих фондів (ОВФ) ВАТ «Маріупольський МК ім. Ілліча» в 1999 р. складала 9,12% від вартості всіх основних засобів промисловості Донецької області. По показнику середньої залишкової вартості ОПФ, що припадає на одне підприємство (без урахування малих підприємств), підприємства чорної металургії (120425,1 тис. грн. у розрахунку на одне підприємство) займають друге місце в Україні після електроенергетики (187970,1 тис. грн.), тоді як у середньому в Україні цей показник склав у I півріччі 2000 р. 6723,9 тис. грн. Структура залишкової власності ОВФ по формах власності у чорній металургії характеризувалася такими даними: на частку державних підприємств припадало 13,73%, а колективних – 86,27 % (з них 84,3% –

на акціонерні товариства, 0,47% – на спільні підприємства) [59, с. 37-39]. З цього варто зазначити, що зміна форм власності практично не вплинула на скорочення рівня монополізації галузі. Практично всі металургійні підприємства є монополістами на ринку окремих видів продукції, сортів, марок сталі, та за ін. характеристиками. Причому такі великі металургійні підприємства, як, наприклад, «Криво-ріжсталь», залишаються у державній власності. На основі цього можна зробити наступні висновки:

- * технічна і технологічна структури промислового виробництва в Україні свідчать про монополізацію ринку у базових галузях економіки. Тому зміна власника у цих галузях без кардинального вирішення проблеми впорядкування структури підприємств не вирішує проблеми монополізму, а тому в даний момент не може бути визнана доцільною;

- * створення ринкових відносин необхідно інтенсивно підтримувати лише в тих галузях, де проблема монополізму вирішена;

- * повинна всіляко заохочуватися політика розвитку малого і середнього бізнесу, що бере на себе спеціалізоване виконання робіт допоміжного характеру, у монополізованих галузях, виключивши зі структури монополіста непрофільні і допоміжні виробництва.

Оцінка монополізованості промислового виробництва за часткою державної власності недостатньо повно характеризує глибину проблеми. Насправді спеціалізація виробництва в економіці України досягла такої стадії, коли той чи інший продукт із заданими властивостями випускався практично одним, у крайньому випадку, двома-трьома виробниками. Роки реформування не тільки не внесли істотних змін у даний процес, але і значно його збільшили. Розглянемо, для прикладу, металургію Донбасу. На частку підприємств цієї галузі в I півріччі 2000 р. припадало близько 23% первісної вартості основних засобів промисловості в обласному вимірі, однак ними було виготовлено більш ніж 26% промислової продукції області й отримано близько 50% всього обласного прибутку у промисловості [60].

Потрібно сказати, що для чорної металургії України характерний високий рівень концентрації виробництва: 98% чавуна і 97% сталі на початку реформ виплавлялося на підприємствах з річним обсягом виробництва більше 1 млн. т. [61]. За рівнем концентрації виробництва чорних металів Україна займає одне з перших місць у світі. Більшість металургійних підприємств України мають повний цикл виробництва і розраховані на виплавку від 1 млн. до 10 млн. т. сталі на рік. Найбільш великі з них: «Криворіжсталь», «Азовсталь», «МК ім. Ілліча», «Запоріжсталь» і «Дніпроспецсталь». Не дивно, що такі величезні підприємства автоматично стали монополістами, причому у досить широкому спектрі різних ринків. Щоб переконатися в цьому, цілком достатньо розглянути ринки за укрупненою номенклатурою того чи іншого товару – відразу можна зробити висновок про монополізованість даного ринку за окремими сортами або видами продукції.

Ці висновки підтверджуються даними про динаміку монополізованості ринку чавуну в Донецькій області. Дані з виробництва чавуна наведені у таблиці 4.

Таблиця 4.

Виробництво чавуну в Донецькій області, тис. т. [62, с. 61]

| <i>Підприємства</i> | <i>1090</i> | <i>1995</i> | <i>1996</i> | <i>1997</i> | <i>1998</i> | <i>1999</i> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ВАТ «Маріупольський МК ім. Ілліча» | 4900,3 | 3207,9 | 3469,4 | 3769,4 | 3588,5 | 4030,0 |
| ВАТ «МК «Азовсталь» | 5502,6 | 2971,2 | 2979,8 | 3226,3 | 2551,8 | 2922,6 |
| ВАТ «Макіївський МК» | 3031,3 | 1021,2 | 683,3 | 571,8 | 396,5 | 674,0 |
| ВАТ «Єнакіївський МЗ» | 2838,1 | 1005,7 | 1101,7 | 1100,0 | 1477,6 | 1503,8 |
| ВАТ «Донецький МЗ» | 1157,1 | 723,4 | 485,8 | 394,9 | 457,9 | 415,2 |
| ВАТ «Краматорський МЗ» | 679,8 | 201,0 | 83,7 | 81,7 | 57,0 | 53,8 |
| ВАТ «Костянтинівський МЗ» | 240,7 | 40,7 | 62,5 | 49,4 | 84,9 | 38,7 |
| СП ТОВ «КАБІ» | | | | | 834,3 | 1143,5 |
| ЗАТ «Радонмет» | | | | | | 66,0 |
| ТОВ «Істіл-ДМЗ» | | | | | | 6,9 |

| | | | | | | |
|----------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Усього: | 18349,9 | 9171,1 | 8866,2 | 9193,5 | 9448,5 | 10854, |
| | | | | | | 5 |

Для аналізу динаміки монополізованості ринку чавуну в Донецькій області використаємо індекс Херфіндаля – Хіршмана, що розраховується за формулою:

$$I_{xx} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$$

де S_i^2 – квадрат частки виробництва даного виду продукту на i -му підприємстві (% до загального обсягу виробництва);

n - число підприємств на ринку.

Загальноприйняте у світовій практиці критичне значення даного індексу, дорівнює 1800, дозволяє судити про ступінь монополізованості ринку даного товару. Якщо фактичне значення більше критичного, то ринок вважається монополізованим, при меншому – монополізованість на ринку відсутня. Природно, що чим більше значення даного індексу, тим вище рівень монополізації ринку. Розраховані на основі даних табл. 4 значення індексу Херфіндаля – Хіршмана склали у 1990 р. 2179,7, а з 1995 р. по 1999 р. – відповідно, 2584,5; 2905,9; 3114,0; 2536,6; 2460,3. Динаміка зазначеного показника на ринку чавуну в Донецькій області (без урахування експортно-імпортних операцій) показує, що при загальному зниженні обсягів його виробництва ступінь монополізованості даного ринку постійно зростала до 1997 р., трохи зменшившись у 1998 і 1999 рр. за рахунок появи на ринку трьох підприємств із невеликими обсягами виробництва.

Аналогічні висновки можна отримати на багатьох ринках базових галузей промисловості (в електроенергетиці, паливній промисловості, машинобудуванні і металообробці, хімічній промисловості й ін.), причому, як уже відзначалося, для доказу монополізованості ринку немає необхідності розглядати кожну номенклатуру товару окремо. Монополізованість проявляється навіть при розрахунку відповідних показників за укрупненою номенклатурою товарів. Проблема монополізму збільшується наявністю підприємств – природних монополістів, до яких

українське законодавство відносить підприємства, що працюють у наступних сферах [63]:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами і його розподіл;
- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передача і розподіл електроенергії;
- управління повітряним рухом;
- зв'язок загального користування;
- користування залізницями, диспетчерськими службами, вокзалами й іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- централізоване водопостачання і водовідведення;
- централізовані постачання типової енергії;
- спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів.

З одного боку, тенденція до збереження і, у ряді випадків, зміцнення монопольного становища ряду підприємств є багато в чому виправданою, оскільки великі підприємства мають більше можливостей протистояти впливу конкурентів в умовах ринку, адже навіть такі металургійні компанії-гіганти, як «Ю.С. Стіл» чи «Бетлехем Стіл» (США) користуються підтримкою уряду з метою захисту від ударів з боку японських, німецьких чи інших іноземних фірм [64, с. 81]. В Україні кроком у напрямку до посилення ролі високомонополізованих, у ряді випадків багатогалузевих, диверсифікованих промислових структур, зокрема, є прийняття 21.11.95 р. Закону України – № 438/95-ВР «Про промислово-фінансові групи в Україні» [65], що регулює створення і функціонування подібних інтегрованих об'єднань. Проте поряд з такими великими перспективними об'єднаннями вирішенню проблем конкуренції на внутрішньому ринку повинен сприяти розвиток виробництва металу на передільних міні-заводах, що не мають доменного процесу і виробляють широкий сортамент малотоннажного прокату, розташованих по-

близу машинобудівних підприємств. Так, лише у США діє близько 60 міні-заводів загальною потужністю близько 25 млн. т. сталі на рік. Усього ж у світі, за різними оцінками, нараховується понад тисячу металургійних міні-заводів [66, с. 115].

Таким чином, проблеми монополізму та зовнішньої і внутрішньої конкуренції вимагають проведення комплексної реструктуризації ГМК з метою створення нових ефективних і конкурентоспроможних на світових ринках об'єднань металургійних комбінатів з підприємствами інших галузей промисловості (і перш за все тих, що здійснюють видобуток сировини або споживання продукції металургів), банками, науково-дослідними установами у вигляді ПФГ, холдингів, концернів тощо, а також міні-металургійних заводів, орієнтованих на широкий асортимент продукції та збереження конкуренції на внутрішньому ринку.

3. ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ, ІНВЕСТИЦІЇ У НОВЕ ОБЛАДНАННЯ ТА ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ КОМПЛЕКСУ

3.1. Поняття і механізм фінансової реструктуризації підприємств

Другою фазою реструктуризації, відповідно до рис. 2, повинні відповідати такі заходи як фінансова реструктуризація, інвестиції в нове обладнання й інвестиції у розвиток трудових ресурсів. Їхнє здійснення можливе за рахунок скорочення витрат і підвищення прибутковості й ефективності діяльності в результаті успішного втілення в життя розглянутих раніше заходів першої фази реструктуризації.

Враховуючі, що проблема інвестицій стає вирішальною у фінансовій реструктуризації, у результаті чого інвестиційна стратегія починає розглядатися як важлива складова стратегічного управління - необхідно, насамперед, зупинитися на відповідних методах управління. Адже від правильного вирішення даної проблеми можуть залежати не тільки успіхи діяльності підприємств, але і розвиток ринкової економіки.

Інвестиційна діяльність проводиться з метою одержання доходів і являє собою вкладення інвестицій (коштів, акцій, паїв, внесків й іншого майна). Інвестування здійснюється у виді капіталовкладень у створення і відтворення основних фондів. Інвестори можуть вкладати власні, позикові і залучені кошти в ті чи інші об'єкти на підставі проведених розрахунків щодо обсягів інвестування й ефективності їх розміщення, забезпечуючи при цьому їх цільове використання.

При реалізації інвестицій доцільно враховувати такі фактори, як рівень інфляції й очікуване зростання рист цін на використовувані виробничі ресурси.

При здійсненні самофінансування джерелом інвестицій виступають:

- прибуток, як певний узагальнюючий показник результатів комерційної діяльності – чистий прибуток, що залишається після сплати податків і інших платежів у держбюджет, може направлятися на капітальні вкладення;
- амортизаційні відрахування, що виступають в якості другого можливого великого джерела фінансування інвестицій. Сформовані тут вільні кошти шляхом включення амортизаційних відрахувань у витрати виробництва можуть бути спрямовані на розширення відтворення основного капіталу. Це відомий спосіб прискореної амортизації, який сьогодні дозволений законодавством і з успіхом використовується у вітчизняних умовах.

До методів зовнішнього фінансування інвестиційних проектів відносять:

- емісію цінних паперів як процес заміщення банківського кредиту ринковими борговими зобов'язаннями, зокрема, акціями;
- кредитування інвестицій. Використання кредитних коштів може бути дуже вигідним для підприємств, здатних значно збільшити випуск своєї продукції, але за умови, що на неї існує досить стійкий платоспроможний попит. Для здійснення цього виду інвестування використовується система банківських договорів;
- метод лізингу, що є на теперішній час одним з перспективних напрямків інвестування, який являє собою форму довгострокової оренди будь-яких споруджень, устаткування, техніки. Лізингові операції підрозділяються на оперативні і

фінансові, відповідно з повною і неповною окупністю орендованого майна, що обмовляється умовами укладеного договору.

У деяких випадках уявляється вигідним застосування різних модифікацій лізингу: надання орендодавцю ряду послуг, пов'язаних з використанням майна – лізинг з обслуговуванням; сполучення форм оренди і кредиту на окремі види майна – лізинг «у пакеті» й ін. На відміну від оренди, використовуване орендарем майно тут враховується на балансі лізингодавця, але право користування накладає на нього всі зобов'язання, які пов'язані з правом власності: страхування, технічне обслуговування, відшкодування втрат. На жаль, лізинг ні в якій модифікації не знайшов широкого застосування на підприємствах гірничо-металургійного комплексу.

Діючим інструментом для регулювання обсягу інвестицій повинні стати податкові пільги, що надаються підприємствам при спрямуванні прибутку на фінансування капітальних вкладень.

Одним з найважливіших інструментів стратегічного управління інвестиціями в металургійній промисловості є аналіз портфелю інвестицій, оскільки він дозволяє наочно визначити і проаналізувати фактори частин бізнесу в їх взаємозв'язку. При формуванні портфеля інвестицій найбільш вагомими стають наступні фактори: безпека, прибутковість, ріст вкладень, ліквідність вкладень, що знаходяться у протиріччі один одному, і вимагають узгодження й оптимізації. Тільки в цьому випадку портфель інвестицій вважається збалансованим.

Сучасна теорія формування портфеля інвестицій визначає економічну ефективність інвестиційних проектів. Якщо раніше, в умовах адміністративно-командної економіки, для розрахунку ефективності капіталовкладень базовим був метод приведених витрат, то в ринкових умовах господарювання, при визначенні ефективності інвестиційного проекту, з очевидністю, повинні бути покладені інші критерії і методи.

Ефективність інвестиційних проектів може визначатися декількома методами. Найбільш простим і популярним є метод окупності, хоча його недоліком є ві-

дсутність зв'язку з прибутком і з терміном життєвого економічного циклу. Як наслідок, складно визначити, який з інвестиційних проектів необхідно обрати – з низьким строком окупності або з великим, але здатним принести й істотно більший дохід (прибуток).

Для підвищення ефективності інвестиційного процесу в галузі доцільно виробити інвестиційну стратегію, що дозволить сконцентрувати кошти підприємств як бюджетні, так і власні на вирішенні важливих проблем металургійної промисловості. На величину капіталовкладень, вкладених у галузь, впливає величезне число факторів як макро-, так і мікроекономічного характеру, що послідовно враховуються при формуванні інвестиційної стратегії. Провівши аналіз тенденцій і положення справ у металургійній промисловості України з позицій розгляду її як об'єкта для інвестування, авторами розроблено систему факторів, що визначають ефективність інвестицій у цю галузь.

Система факторів, що визначають ефективність інвестицій у підприємства гірничо-металургійного комплексу, складається з трьох груп:

1. Природничі фактори:

- Гірничогеологічні (запаси, якість, технологічність видобування сировини);
- Географічні (виробнича інфраструктура, дальність перевезень і ін.).

2. Макроекономічні фактори:

- Розвиток базових галузей, з'єднаних єдиним технологічним ланцюжком;
- Співвідношення рентабельності підприємницького і фінансового капіталу.

3. Суб'єктивні фактори:

- Інтереси приватних інвесторів (нагромадження, мінімум ризику, правове середовище);
- Інтереси підприємства (відтворення і зростання підприємницького капіталу, податки);
- Інтереси регіону (зайнятість, екологія);

- Інтереси держави (стабільність і соціально-економічний розвиток).

Перші дві групи мають об'єктивний характер, їх варто просто враховувати, а третя група - суб'єктивний, на який можна впливати в напрямку стимулювання. Макроекономічні фактори також виходять зі сфери впливу металургійної промисловості. Істотний вплив на інвестиції в металургійну промисловість чинить рівень ефективності і надійність використання капіталу в галузі.

Алгоритм визначення необхідного обсягу інвестицій, для підприємств галузі наступний:

1. Визначення необхідності існування і масштабів доцільного розвитку даного підприємства. Необхідно при цьому враховувати на якій фазі життєвого циклу знаходиться підприємство. Фази життєвого циклу підприємства представлені на рис. 6.
2. Проведення конкретних проектно-економічних розрахунків величини капітальних витрат на основі програми технічного розвитку підприємства.
3. Розробка плану-прогнозу розвитку металургійної промисловості на загальнодержавному і регіональному рівнях розвитку.
4. Визначення перспектив динаміки ВВП країни, динаміки енергомісткості і масштабів енергозберігаючих технологій.



Рис. 6. Життєвий цикл підприємства.

Усвідомлення циклічного характеру відтворення має принципове значення для вироблення інвестиційної стратегії гірничо-металургійного підприємства, тому що потреба в інвестиціях істотно змінюється по фазах відтворювального циклу.

Таким чином, визначення інвестиційних потреб кожного конкретного підприємства є дуже складним процесом, що вимагає тривалих послідовних розрахунків, доходючи до макроекономічного рівня, на якому виявляють перспективи виробництва металопродукції в цілому і перспективність розвитку кожного конкретного підприємства.

Інвестиційна політика у металургійній галузі в умовах розвитку ринкових відносин має специфічні особливості, що пов'язані зі значною кількістю невирішених проблем. До них можна віднести наступні:

- загальноекономічного характеру, що однаково виявляються в усіх секторах економіки і пов'язані з непослідовністю переходу до ринкової економіки;
- скорочення всіх джерел фінансування інвестиційної діяльності;
- державне фінансування скорочується внаслідок загального падіння ефективності економіки і відсутності достатніх коштів у держави;
- основне джерело самофінансування - амортизаційний фонд — останнім часом через різні причини втратив свою роль;
- банківські кредити стали малодоступними через високі відсотки повернення коштів;
- нестабільність економіки і політичного становища в країні робить ризикованим вкладення коштів іноземними інвесторами;
- суцільно специфічними для металургійної галузі є технічний стан більшості підприємств, що знаходяться на межі не тільки морального, але і фізичного виживання, вкрай низький рівень фінансування соціальної інфраструктури і поганий стан навколишнього середовища в прилеглих районах, велика кількість

об'єктів незавершеного будівництва, завершення яких виглядає досить проблематично.

Виходячи з перерахованих проблем, інвестиційна політика в металургійній галузі повинна виражатися в:

а) конкретному розподілі функцій управління інвестиційним процесом між управлінськими структурами держави, регіонів, галузі і підприємств;

б) реалізації "самофінансування" інвестиційних проектів безпосередньо підприємствами і регіональними органами влади при різкому скороченні бюджетного фінансування;

в) сполученні самостійної інвестиційної політики підприємств і її державному регулюванні, принципами якого можуть бути: послідовна децентралізація інвестиційного процесу, збільшення частки власних коштів підприємств у фінансуванні інвестиційних проектів, перехід від безповоротного бюджетного фінансування на кредитування, розширення змішаного фінансування (державна підтримка і власні кошти підприємств), удосконалення нормативної і правової бази з метою збільшення обсягів інвестицій, розробка і використання системи страхування, проведення незалежної експертизи інвестиційних проектів;

г) реанімації системи банківського кредитування учасників інвестиційного процесу, що забезпечує широке використання кредитного джерела фінансування проектів;

д) використанні на всіх стадіях відтворювального циклу методів формування собівартості на основі процесно-нормативного планування, обліку, калькулювання і контролю витрат по місцях їх виникнення, що дозволить оперативно управляти формуванням і зниженням витрат виробництва, а в капітальному будівництві - зменшити обсяги капітальних вкладень;

е) розробці системи конкурсу інвестиційних заявок і процедур державної і банківської оцінок порівняльної пріоритетності проектів як об'єктів фінансування;

ж) розробці законодавчої і нормативно-правової бази, що стимулює інвестора до ініціативної діяльності і знижує до розумного рівня інвестиційні ризики.

У зв'язку з розвитком ринкових відносин у галузі (акціонуванням і приватизацією підприємств, передачею у приватне управління й ін.), виникає питання про залучення в галузь значних обсягів інвестицій з боку приватного капіталу, який на доповнення до державних асигнувань може стати основою стабільної роботи галузі в майбутньому.

Метод окупності може використовуватися й у випадку, якщо при вкладенні коштів у підприємство його доходи не регулярні. У цьому випадку окупність визначається доданням щорічного доходу, доти, поки сумарна величина не досягне розміру суми первісного вкладення, тобто величини самої окупності. При використанні даного методу підприємство одержує важливу і необхідну для її подальшої діяльності інформацію – про відшкодування капітальних витрат і можливості використання коштів фонду на інші напрямки.

І хоча ефективність даного методу безсумнівна, його використання вимагає деякої обережності. Він може бути застосований, якщо існують аналогічні проекти, у яких ідентичними можуть вважатися тенденції руху грошових надходжень і строки економічного життя. При вищезгаданих параметрах доцільно використовувати більш повний і багатосторонній аналіз.

Суть методу системного аналізу зводиться до комплексного аналізу підприємства, що включає аналізи процесів виробництва і реалізації продукції, трудових ресурсів і заробітної плати, основних виробничих фондів, технічного рівня виробництва, собівартості продукції, оборотних коштів, прибутку і рентабельності.

Аналіз фінансової стійкості підприємства повинен бути мінімальною вимогою при прийнятті інвестором відповідного рішення. Такий аналіз може проводитися з залученням різноманітних показників, серед яких можна відзначити:

активи - вартісна оцінка основних (імобілізованих) і оборотних (мобільних) засобів на кінець року;

обсяг продажу (оборот) - сума коштів, що надійшли протягом року від реалізації продукції;

реальний основний капітал - вартісна оцінка майна підприємства (земля, будинки, спорудження, устаткування з терміном амортизації більше року), у тому числі чистий реальний основний капітал, за винятком амортизації;

власний капітал - оплачений акціонерний капітал, капіталізована (реінвестована) прибуток та інші доходи;

“кеш-лау” - касові надходження за підсумками року в результаті реалізації продукції і послуг (складаються з прибутку й амортизації), у співвіднесенні з розміром обороту, дають оцінку короткострокової (поточної) рентабельності підприємства, а також дозволяють визначити здатність його до самофінансування;

коефіцієнт автономії - показник питомої ваги суми власних засобів в обсязі всіх засобів підприємства (бажано, щоб він не перевищував 0,5);

коефіцієнт покриття - відношення суми оборотних коштів до короткострокової заборгованості підприємства, тобто показник його платоспроможності (не повинний бути нижче одиниці).

Іноді може використовуватися і показник облікової норми прибутку, як зворотний строку окупності капітальних вкладень; він відбиває процентне відношення фінансових надходжень до первісного обсягу інвестицій, визначаючи, таким чином, ефективність інвестиційних вкладень. Але цьому показнику властиві ті ж недоліки, що і показнику окупності.

Аналіз перелічених показників дозволить приймати більш обґрунтовані рішення щодо питань, які стосуються інвестування металургійних підприємств.

Основними напрямками державної політики у сфері інвестицій, згідно з Концепцією державної промислової політики, є:

- зменшення інвестиційних ризиків;
- поліпшення економічних, правових та організаційних умов діяльності інвесторів;
- активізація механізмів концесії, угод про розподіл продукції, лізингу;

- використання потенціалу інститутів спільного інвестування (інвестиційних, пенсійних, страхових фондів);
- забезпечення захисту інвестицій шляхом розширення страхових видів послуг;
- реформування амортизаційної системи промисловості шляхом її лібералізації та посилення інвестиційної спрямованості, що передбачає запровадження механізмів стимулювання прискореної амортизації, розроблення механізмів (процедур) тимчасового переведення амортизаційних відрахувань у фінансові інвестиції (цінні папери, цільові банківські вклади тощо);
- запровадження загальноприйнятих стандартів та принципів корпоративного управління, недопущення порушень прав інвесторів;
- активізація інформаційного та організаційного забезпечення залучення інвестицій, налагодження тісної взаємодії органів виконавчої влади з інвесторами [25].

Усе це повинно сприяти покращенню процесів фінансової реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу.

Слід відмітити, що визначення реструктуризації, наведене у Методичних рекомендаціях, як уже відзначалося, є неповним, оскільки не охоплює реструктуризації капіталу підприємства. Визначення, що більш відповідає меті даного дослідження, дає Ситник Л.С., яка під реструктуризацією розуміє процес забезпечення найбільш ефективного управління активами, зобов'язаннями і власним капіталом за допомогою проведення змін в операційній, фінансовій та інвестиційній сферах діяльності з метою створення додаткової вартості бізнесу для власників підприємства [67]. Таким чином, у здійсненні реструктуризації вітчизняних підприємств провідною повинна стати фінансова реструктуризація, сутність якої полягає у трансформації активів і пасивів їх бухгалтерського балансу [68]. Основна мета фінансової реструктуризації полягає у забезпеченні фінансової стійкості і платоспроможності, що є гарантією її життєздатності в перспективі. Проведення фінансової реструктуризації повинне передбачати також певні тактичні цілі, зок-

рема підтримку життєздатності підприємства на найближчу перспективу шляхом збільшення наявних засобів і обсягу продажів.

Зараз має місце недостатня розробка методики генерування і вибору варіантів фінансової реструктуризації підприємства, вона вимагає систематизації і теоретичного обґрунтування. Пропонується наступна логічна схема фінансової реструктуризації в умовах кризової ситуації.

Першим етапом здійснення процесу фінансової реструктуризації є формулювання цілей і критеріїв їхнього досягнення. Цілі та критерії визначають зміст і методичне забезпечення подальших кроків, пов'язаних з формулюванням, розробкою і вибором варіантів реструктуризації.

Наступний етап – аналіз фінансового стану, а також зовнішніх і внутрішніх факторів стійкості підприємства. На етапі аналізу «проблемного поля» і виділення ключових проблем за допомогою даних попередніх аналітичних етапів визначаються найважливіші ключові проблеми, що негативно впливають на стійкість підприємства. На етапі **формулювання шляхів і проектів вирішення проблеми** аналізуються причини низьких результатів, формулюються проблеми і задачі, які необхідно вирішувати для досягнення цілей реструктуризації. Ціль досліджень на даному етапі складається не тільки в описовому формулюванні проблемних факторів, але й у виявленні їхньої взаємодії і впливу на критерії досягнення цілей реструктуризації. Отримані оцінки проблемних факторів і їхнього впливу на складові вартості власного капіталу використовуються як вихідні дані на етапах розробки варіантів фінансової реструктуризації з урахуванням їх ризику, способів фінансування і напрямків інвестування. Генерування варіантів може здійснюватися з використанням методу «мозкової атаки». **Аналіз можливостей досягнення цілей реструктуризації** пропонується робити на основі моделі дисконтованого грошового потоку. Показники оцінки варіантів реструктуризації дозволяють проаналізувати можливість досягнення поставлених цілей. Наступним етапом є **вибір і угруповання варіантів фінансової реструктуризації**. На заклю-

чному етапі здійснюється планування заходів, що забезпечують впровадження обраної програми реструктуризації.

Визначення способів фінансової реструктуризації є необхідним при розробці стратегії і тактики антикризового управління. Логічна схема фінансової реструктуризації в умовах кризової ситуації дозволяє визначати послідовність етапів реструктуризації конкретного підприємства, доцільність різних її варіантів, більш ефективно здійснювати реструктуризацію активів і пасивів підприємства.

3.2. Шляхи вирішення проблем фінансування реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України

У рамках програми реконструкції галузі на державному рівні повинні бути чітко визначені реальні надлишки виробничих потужностей, а також критерії визначення перспективних підприємств при збереженні чи зміні профілю діяльності кожного з них з урахуванням забезпеченості сировиною і наявності попиту на продукції, екологічної обстановки в регіоні, фізичного стану, технічного і технологічного рівня устаткування, вирішення транспортних, соціальних та ін. проблем у регіоні тощо. Така програма повинна бути пов'язана з вугільними, коксохімічними, вогнетривкими й ін. підприємствами гірничо-металургійного комплексу, а також із проектами, розробленими за участю закордонних і міжнародних компаній і організацій.

За оцінками фахівців, для технічного переозброєння металургійних підприємств України до рівня, що відповідає світовому стану галузі, тільки на період з 1995 по 2000 р.р. необхідно було близько \$ 12 млрд. У Концепції розвитку ГМК України до 2010 року зафіксовано потребу ГМК в інвестиціях на його технічне переозброєння на п'ятнадцятирічний період в обсязі \$ 13 млрд., або близько \$ 1 млрд. на рік. Для цього можуть залучатися як внутрішні, так і зовнішні джерела фінансування:

До загальновідомих внутрішніх джерел реструктуризації належать:

- ◆ **Прибуток**, що залишається в розпорядженні підприємства і спрямовується на реконструкцію і технічне переозброєння виробництва. Однак практичне використання цього джерела в нинішніх умовах є досить проблематичним, оскільки за підсумками фінансово-господарської діяльності половина металургійних підприємств має збитки.
- ◆ **Амортизаційні відрахування**, що залишаються в розпорядженні підприємств. Зараз їх суми дуже незначні і не можуть у достатньому ступені слугувати джерелом розвитку виробництва. На це впливає як недосконалість законодавства, так і низька в порівнянні зі світовим рівнем вартість основних виробничих фондів. Внаслідок того, що вартість основних виробничих фондів металургійних підприємств Росії й особливо України сильно занижена, їх величина в Росії приблизно на 13 \$/т вище, ніж в Україні, а в західних країнах – на 9 \$/т вище, ніж у Росії [69].
- ◆ **Кошти від приватизації державного майна**, за рахунок частини яких можна сформувати спеціальний позабюджетний фонд кредитування технічного прогресу. Але дане джерело не завжди використовується для розвитку виробництва і його реструктуризації, оскільки у більшості випадків нові «хазяї», власне кажучи, «проїдають» накопичений за десятиліття капітал на шкоду розвитку підприємства.
- ◆ **Кошти комерційних банків, заощадження населення і приватизаційні сертифікати**. На тлі загального спаду виробництва металургійні підприємства залишаються одними з найбільш привабливих об'єктів вкладення коштів, забезпечують значну зайнятість населення, більш високий рівень доходів працівників у порівнянні із середнім показником у промисловості. Однак кредити банків в останні роки і до останнього часу були практично недосяжними, у тому числі і для металургійних підприємств. До того ж не всі підприємства з тих, котрим все-таки вдалося отримати кредит, мають можливості для своєчасного його повернення (наприклад, Макіївський МК).

Крім основних внутрішніх джерел фінансування реконструкції і технічного переозброєння підприємств чорної металургії, за оцінками, здатних забезпечити щорічно суму в 350-400 млн. дол., можна відзначити **наступні**:

- ◆ *Капітальні вкладення з боку інших підприємств, об'єднань і промислово-фінансових груп*, зацікавлених у поліпшенні діяльності і підвищенні якості продукції металургійних підприємств.
- ◆ *Кошти, що спрямовуються металургійним підприємствам з боку підприємств, організацій і банків – учасників ПФГ*, до складу яких вони входять.
- ◆ *Державне фінансування цільових програм розвитку і модернізації металургії і суміжних з нею галузей*. В останні роки, однак, обсяги фінансування за рахунок державних централізованих капіталовкладень не перевищують 1% від загальної потреби у фінансуванні і найближчим часом навряд чи істотно зростуть.
- ◆ *Кошти, що підприємства-учасники економічного експерименту в ГМК України зможуть накопичувати за рахунок отриманих ними податкових пільг* відповідно до Закону України від 17.10.2002 р. № 2975-III «Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу» (Додаток 6.) [54].

Здійснення реструктуризації металургійних підприємств за рахунок усіх перерахованих вище джерел буде сприяти стабілізації і підвищенню ефективності їхньої діяльності, а також зміцненню їхніх позицій на світовому ринку.

4. РЕОРГАНІЗАЦІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

4.1. Рекомендації з питань правового регулювання власності підприємств гірничо-металургійного комплексу

З погляду західних економістів і практиків реорганізація прав власності повинна проводитися на заключному етапі реструктуризації (див. рис. 2). У протилежному ж випадку, як це практично було здійснено на більшості українських ме-

талургійних підприємств, зміна форм власності без проведення зазначених попередніх заходів є не лише неефективною, але й у ряді випадків небезпечною і навіть згубною для підприємств. Про це свідчить, зокрема, приклад банкрутства Макіївського металургійного комбінату.

Однак у контексті необхідності роздержавлення і приватизації в економіці України з початку 90-х років процеси зміни форм власності проходили досить активно, незважаючи на недоробки в області правового регулювання, а в ряді випадків – і відсутність законодавчого забезпечення ряду економічних процесів у даній сфері. Ці процеси, природно, не могли обійти стороною металургійну галузь.

Виникнення і розвиток ринкових відносин викликали адекватні зміни в процесі управлінської діяльності, і, як наслідок – зміни характеру, механізму, умов і порядку її правового регулювання.

Центром усіх змін став перерозподіл власності, створення механізмів забезпечення її охорони, захисту, і ефективного відтворення. На думку американських юристів, власність – це дев'ять десятих права.

Відповідно, перехід від загальнонародної, державної власності до приватної, індивідуалізованої, приватизація, роздержавлення значної частини власності, інтеграція країни у світове ринкове співтовариство викликали до життя відповідні ринковим відносинам організаційно-правові форми її відтворення і визначили подальші тенденції розвитку управління і відповідно, організаційно-правового забезпечення господарської діяльності в ринкових умовах.

В цілому дані тенденції досить різноманітні. Тому варто зупинитися лише на деякі з них, які особливо яскраво відбивають процес розвитку ринкових відносин, найбільш корінні і специфічні зміни у реформуванні власності.

Основна з таких тенденцій – відображення в законодавстві механізму перерозподілу власності.

У Конституції України в ст. 13 зазначено, що власність не повинна використовуватися на шкоду людині і суспільству, усі суб'єкти права власності рівні перед законом. Поява різних форм власності закріплена у ст. 41 Конституції, де зга-

дується приватна, державна і комунальна власність. Однак про колективну власність у Конституції ніде не говориться [71].

Цивільний Кодекс України у ст. 86 засвідчує: «Власність в Україні виступає в таких формах: приватна, колективна, державна. Усі форми власності є рівноправними. Відносини власності регулюються Законом України «Про власність», дійсним Кодексом, іншими законодавчими актами» [36].

Як ці зміни вплинули на подальший розвиток законодавства і практики його застосування?

З метою забезпечення відтворення у нових умовах було закріплено і різні організаційно-правові форми ведення підприємницької діяльності, що відповідають їм.

Спочатку було зроблено перші кроки, що передбачають поступове реформування власності у вигляді створення орендних підприємств.

Основами законодавства про оренду й орендні відносини СРСР і прийнятими для їхнього розвитку законодавчими і нормативними актами було передбачено створення орендних підприємств, орендарями, і одночасно працівниками яких, вважалися члени трудових колективів, що раніше працювали на цих державних підприємствах, переданих в оренду. Однак при цьому ще окремо не передбачалося створення засновницького колективу. А працівники підприємства і засновники розглядалися як єдине ціле, як це раніше було притаманне членам трудових колективів державних підприємств, які одночасно були носіями трудових прав і прав власників загальнонародної власності.

Наступним кроком на шляху розвитку відносин реформування власності постало створення організацій орендарів, можливість яких було передбачено прийнятим Положенням про організацію орендарів, що стали прообразом майбутніх засновницьких колективів і засновників в усіх організаційно-правових формах суб'єктів господарювання, які організаційно відокремилися від трудових колективів, оскільки тепер орендарями могли ставати лише ті, хто забажає, і кому

тепер було надано право вирішувати питання про створення орендних підприємств на базі орендованого майна.

Продовженням цього процесу постало надання права організаціям орендарів створювати на базі орендованого майна не лише орендні підприємства, але й обирати інші організаційно-правові форми, зокрема: ТОВ, підприємства зі змішаною формою власності, де основну частину майна складало орендоване майно, а частина статутного капіталу формувалася за рахунок коштів учасників ТОВ.

Подальший розвиток полягав у тому, що за рахунок коштів учасників ТОВ на базі власності, створеної за рахунок прибутку орендних підприємств, почали створюватися господарські товариства – зокрема акціонерні і товариства з обмеженою відповідальністю, що форсували процес викупу орендованого майна.

Оскільки оренда не дозволяла швидко здійснити перехід державної власності у власність орендарів, на основі законодавства про комерціалізацію і приватизацію підприємств почав активізуватися процес приватизації майна, що дозволяло набагато швидше, ніж довгострокова оренда забезпечити зміну власника.

Паралельно широкого розвитку набуло створення інших організаційно-правових форм здійснення виробничої, підприємницької діяльності: виробничих кооперативів, фермерських господарств, індивідуальних, приватних, колективних, спільних підприємств, повних і командитних товариств, товариств із додатковою відповідальністю.

У результаті сформувалася значна кількість різноманітних організаційно-правових форм здійснення підприємницької діяльності у нових умовах з наданням можливості підприємцям з урахуванням специфіки їхніх можливостей самостійно обирати форму, найбільш прийнятну для кожної групи.

Однак загальними особливостями знов створюваних суб'єктів господарювання стало те, що:

По-перше, у багатьох з них не проводилося чіткої грані між формою власності й організаційно-правовою формою створюваних юридичних осіб. Наприклад, орендне підприємство як організаційно-правова форма підприємства ґрун-

тувалося на можливості створення підприємства без наявності в нього своєї власності.

По-друге, іншою особливістю, і тепер це очевидно, стало те, що спочатку в силу відсутності в умовах соціалізму поняття «неспроможності», не надавалося особливого значення забезпеченню інтересів кредиторів. І у випадках банкрутств, зокрема, орендних підприємств, інтереси кредиторів залишалися незадоволеними.

Природно, що з такими підприємствами вступати в договірні відносини було надзвичайно ризиковано.

Не були забезпечені інтереси кредиторів і при створенні деяких інших організаційно-правових форм – колективних, індивідуальних, приватних підприємств, оскільки їхні учасники не несли відповідальності особистим майном за зобов'язаннями цих підприємств, а створення навіть мінімального статутного капіталу законодавством не було передбачено.

Крім того, окремі організаційно-правові форми, такі як СП і ТОВ являли собою об'єднання взаємовиключних форм відносно до форм, що існували у світовій практиці.

Так, при виході зі складу СП іноземного партнера його єдиним учасником фактично залишалася вітчизняна сторона, у той час як за формою воно продовжувало залишатися СП з усіма правовими наслідками, що впливають з його статусу (податкові пільги тощо).

Або при створенні ТОВ – з одного боку, за сформованою практикою учасники у будь-якому товаристві несуть майнову відповідальність за зобов'язаннями товариства всім особисто приналежним їм майном, у той час як товариство з обмеженою відповідальністю таку відповідальність виключає. Тобто форма не відповідає загальноприйнятому у світовій практиці змісту товариств як суб'єктів не обмеженої відповідальності.

Підсумком усіх змін у законодавстві стало те, що у діючій редакції ГК України [36] закріплені наступні *організаційно-правові форми здійснення підприємницької діяльності*, у тому числі:

Відносно фізичних осіб:

□ Індивідуальний підприємець без створення юридичної особи, і голова селянського (фермерського) господарства, що також визнається підприємцем з моменту державної реєстрації господарства.

Відносно юридичних осіб:

◆ Господарські товариства:

- Товариство з обмеженою відповідальністю;
- Товариство з додатковою відповідальністю;
- Акціонерне товариство (відкрите і закрите);
- Повне товариство;
- Командитне товариство.

◆ Виробничі кооперативи;

◆ Державні і муніципальні унітарні підприємства;

◆ Некомерційні організації, які мають право власності і здійснюють її відтворення для досягнення своїх цілей, у зв'язку з чим більшість з них має право здійснювати підприємницьку діяльність.

Однак і стосовно некомерційних організацій законодавство враховує можливість їхнього банкрутства і частково передбачає можливість відшкодування збитків кредиторів або за рахунок членів організацій (споживчий кооператив), або за рахунок засновників (установа). У той же час остаточно не вирішене питання відшкодування збитків кредиторам таких організаційно-правових форм як суспільні і релігійні організації, фонди, некомерційні партнерства й автономні некомерційні організації, статус яких не передбачає джерела погашення кредиторської заборгованості при їхньому банкрутстві. Стосовно асоціацій (спілок) законодавець однозначно заборонив здійснення комерційної діяльності від свого імені.

Узагальнюючи викладені перетворення в законодавстві, можна зробити висновок про те, що в ЦК України сформульовані два принципових підходи, що відбивають тенденцію забезпечення майнових інтересів кредиторів. Або учасники суб'єктів господарювання несуть майнову відповідальність належним їм майном, як це закріплено відносно таких організаційно-правових форм як господарські товариства і казенні підприємства, або – у межах внеску до статутного капіталу, як це встановлено відносно господарських товариств (ТОВ, ЗАТ, ВАТ).

При цьому новим для відносин власності є те, що після передачі грошей, іншого майна до статутного капіталу господарських товариств власники перестають бути такими, обмінюючи, таким чином, майнові права на зобов'язальні, а також обмежуючи свою особисту майнову відповідальність розміром внеску до статутного капіталу.

Закріплення прав власності за великою кількістю власників, потреба у швидкому здійсненні угод викликали відновлення і широкий розвиток акціонерної форми розпорядження власністю й активний розвиток акціонерного законодавства.

При цьому, на відміну від колишньої системи, контроль над підприємством встановлюється не через фактичне володіння власністю, а через права на неї.

Завдяки наявності цінних паперів здійснення угод в організаційному і технічному плані набагато спростилося і прискорилося.

Якщо раніше щоб встановити контроль над підприємством, його організаційно перепідпорядковували від одного міністерства чи відомства іншому з одночасною передачею майна цього підприємства на баланс відповідного міністерства, відомства, то сьогодні цей механізм здійснюється за допомогою передачі прав на підприємства, що містяться в цінних паперах, які й засвідчують усю сукупність майнових прав на.

Ще одна форма посилення впливу власників на діяльність інших підприємств – це перетворення їх у дочірні або залежні товариства.

Крім скуповування контрольного пакету законодавець передбачив також можливість визнання іншого товариства дочірнім у силу укладеного між господарськими товариствами договору, або якщо одне товариство іншим способом має можливість визначати рішення іншого.

Тобто, законодавець передбачив три різних варіанти перетворення господарських товариств у дочірні, причому можливе потраплення у залежність не лише за майновими ознаками, але й організаційним (на основі договору і при можливості іншого товариства впливати на прийняті рішення).

Наступне нововведення, спрямоване на охорону власності – це встановлення при здійсненні угод меж компетенції для суб'єктів господарювання. Проголошене і закріплене в умовах загальнонародної власності право вищих державних органів установлювати межі розпорядження власністю реалізовувалося в залежності від ступеню активності відповідного органу управління.

Фактично особливих обмежень у розпорядженні державною власністю керівниками держпідприємств не встановлювалося, і керівники розпоряджалися нею без особливих обмежень.

З усуненням розмитості у статусі власника і появою конкретних осіб – власників відповідно став змінюватися підхід до управління власністю у сфері промисловості.

Власники, бажаючи застрахувати себе від некомпетентності, недбалості або несумлінності осіб, що управляють власністю, почали обмежувати у статутах, положеннях про філії, внутрішньогосподарських положеннях, посадових інструкціях, трудових, господарських і цивільно-правових договорах, межі їхньої компетенції при укладенні угод.

Поряд з обмеженнями було введено можливості більш ефективного управління власністю шляхом запровадження нових форм управління власністю, не властивих дореформеному періоду.

Причому зміна схем управління розробляється власниками з різних причин: починаючи від підвищення рівня керованості підприємства і закінчуючи метою мінімізувати оподаткування господарських товариств.

З останньою метою активно використовуються схеми реєстрації господарських товариств у ЗАТЕ (закритих адміністративно-територіальних округах), офшорних зонах, вільних економічних зонах, а також як підприємств громадських організацій, що користуються пільгами з оподаткування.

Ми інтегрувалися у світове ринкове співтовариство, і цей фактор впливає на розвиток економіки України.

Зокрема, по мірі розвитку відносин між власниками і керуючими намітилася усе більша концентрація посилення влади власників у розпорядженні власністю.

Після отримання контролю над дочірніми підприємствами деякі з них перетворюються у філії, а часом у структурні підрозділи, що не мають навіть прав філій.

Ще одна тенденція, яка проявилася по мірі реформування власності і розпаду об'єднань і спілок, що традиційно існували, – це перегрупування нових власників в адекватні організаційно-правові форми об'єднань.

Відповідно до рекомендацій Кабінету Міністрів були запропоновані різноманітні форми створення, апробовані і закріплені в законодавстві країн Заходу.

З усіх рекомендованих організаційно-правових форм законодавче закріплення одержала лише одна з них це – асоціації (спілки). У їхніх рамках почали створюватися спочатку асоціації, як такі.

Однак практика господарювання вимагала й інші комбінації, перегрупування сил, оскільки в прокрустово ложе асоціацій не вкладалися ті цілі, що переслідувалися учасниками об'єднань. І такою формою об'єднань, що формально не підпадає під ознаки асоціацій, але фактично є об'єднанням, з'явилося створення промислово-фінансових груп. Поряд з ними з'явилася також система участі, широко розповсюджена на Заході, коли кілька компаній володіють компаніями один

одного, ставлячи, таким чином, один одного у взаємозалежність (перехресний холдинг).

Зазначені тенденції розвитку управління й організаційно-правового забезпечення господарської діяльності в ринкових умовах, безумовно, не є вичерпними, оскільки вони надзвичайно різноманітні та динамічні. Однак вони являють собою найбільш значний практичний і теоретичний інтерес, і мають потребу в подальшому дослідженні.

Як показує досвід реформування відносин власності для великих металургійних комбінатів і заводів України переважаючою організаційною формою господарювання виступають відкриті акціонерні товариства. Однак у процесі формування їхніх дочірніх підприємств та інших афільованих структур з меншим статутним капіталом і можливістю створення підприємства з невеликим числом власників може уже виникнути проблема вибору між такими формами, як закрите акціонерне товариство і товариство з обмеженою відповідальністю.

Закриті акціонерні товариства (ЗАТ) нерідко ототожнюють з товариствами з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Між цими товариствами дійсно багато спільних ознак, що обумовлено об'єднанням капіталів, а також створенням організаційно-правової форми ТОВ на базі використання прийнятих для малого бізнесу ознак ЗАТ:

- приналежність ЗАТ і ТОВ до об'єднання капіталів, для участі у яких достатньо зробити лише майновий внесок, тобто сплатити частку чи акції;
- наявність у таких товариствах основного капіталу, що називається статутним, мінімальний розмір якого встановлений законом і підрозділяється на частки (у ЗАТ – це акції), розмір яких визначений статутними документами;
- можливість участі у створенні згідно зі ст. 1 Закону [38] декількох засновників;
- обов'язкова наявність у ЗАТ і ТОВ разом зі статутним фондом резервного (страхового) фонду, розмір якого може складати не менш, ніж 25% статут-

ного фонду, і відрахування до якого повинні здійснюватися у розмірі не менш, ніж 5% від чистого прибутку згідно зі ст. 14 Закону;

- статус юридичної особи ці товариства здобувають з моменту державної реєстрації;
- відособленість майна товариств, що належить їм на правах власності;
- відособленість відповідальності товариств і їх учасників (акціонерів) за зобов'язаннями товариств;
- відносність відповідальності за своїми обов'язками, тому що у ЗАТ і ТОВ вона обмежується лише особистим майном, а учасники (акціонери) за борги товариства додаткової майнової відповідальності не несуть, а тільки ризикують сплаченими за акції коштами;
- для ЗАТ і ТОВ характерним є обмежене переміщення їхніх учасників: у ТОВ можливе відчуження частини, як правило, іншому учаснику товариства, у ЗАТ – акції розподіляються лише серед його засновників;
- обидва товариства мають схожі принципи й органи управління;
- у товариствах не припускається звільнення учасників (акціонерів) від повної оплати часток (акцій), термін для повної оплати обмежується одним роком;
- акціонери ЗАТ і учасники ТОВ мають подібні права (ст. 10 Закону) і зобов'язання (ст. 11 Закону);
- припинення діяльності і розподіл коштів (майна) цих товариств при їхній ліквідації здійснюється у загальному для всіх господарських товариств порядку (ст. 19-21 Закону);
- такі товариства мають право випускати облігації, а також створювати дочірні підприємства, філії, представництва;
- властива ЗАТ публічність діяльності не є обов'язковою для ЗАТ і ТОВ, якщо вони не є емітентами облігацій.

Незважаючи на значну аналогію ЗАТ і ТОВ, хочеться відзначити, що ЗАТ є більш складною організаційно-правовою формою здійснення підприємницької діяльності, ніж ТОВ. Тому ЗАТ є більш прийнятною організаційно-правовою фо-

рмою ніж ТОВ для ведення справ зі значним розмахом і з великою кількістю учасників.

Таким чином, у випадках, коли необхідно залучити інвестиції шляхом випуску привілейованих акцій і одночасно обмежити коло акціонерів з перспективою майбутнього перетворення на ВАТ, доцільно створювати ЗАТ.

4.2. Приватизація підприємств гірничо-металургійного комплексу України та залучення інвесторів

Приватизація підприємств із продажем певної частки державного майна під інвестиційні зобов'язання найбільш приваблива, оскільки створює умови для залучення коштів на підтримку конкретного виробництва з одночасним надходженням коштів у бюджет і зводить до мінімуму скорочення робочих місць, заборгованість із заробітної плати, неплатежі до бюджету. При створенні спільних підприємств вдається залучити значні кошти, суми яких перевищують вартість існуючих об'єктів. Так, у СП, створеному за участі Запорізького залізорудного комбінату, внесені прямі іноземні інвестиції на суму, рівну вартості майна комбінату. Аналогічний приклад можна привести і у СП «Трансінвестсервіс» (Одеса).

Особливо важливо створити в Україні привабливий інвестиційний клімат для залучення іноземних інвестицій. Одною зі складових роботи із залучення іноземних інвестицій є проведення податкової політики, спрямованої на стимулювання інвестиційної діяльності державних та іноземних суб'єктів господарювання. У гірничо-металургійній і хімічній промисловості це стосується податкових пільг при реалізації проектів пріоритетного інвестування енергоресурсозберігаючих технологій, зростання обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, яка може призначатися для експорту, тощо.

Відповідно до чинного законодавства від сплати ПДВ на ввезену для виробничих нестатків сировину звільнені енергоносії, матеріально-технічні ресурси, комплектуючі вироби, устаткування, матеріали, техніка. Від сплати ПДВ і акциз-

ного збору також звільнено майно, що ввозиться в Україну в якості внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями. Затверджено перелік імпортованих товарів, звільнених від сплати ПДВ і акцизного збору (так званий «критичний імпорт»).

З урахуванням того, що передача іноземному інвестору державного майна відбувається на основі правових угод – договорів купівлі-продажу, оренди, спільної діяльності, – держава гарантує захист їхніх прав у судовому порядку. У випадку порушення українською стороною умов договору іноземний інвестор може звернутися до суду.

Законодавством передбачені гарантії захисту іноземних інвестицій від примусового вилучення, а також від незаконних дій державних органів і їхніх працівників, відшкодування збитків і забезпечення компенсації, повернення інвестицій у випадку припинення інвестиційної діяльності. Крім цього, майно, ввезене в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, звільняється від сплати мита і ПДВ. Продукція власного виробництва підприємства з іноземними інвестиціями у випадку її вивозу за межі України не підлягає ліцензуванню і квотуванню. Якщо інвестиційна діяльність припиняється, то свій внесок у вигляді грошей або майна інвестор може вивезти додому без сплати мита. Іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкодне і негайне переведення за кордон прибутків, отриманих у результаті інвестицій.

В даний час на порядку денному – здійснення другого етапу приватизації, орієнтованого на принципово новий підхід щодо приватизації великих і середніх підприємств. На цьому етапі передбачається:

- ◆ зменшити кількість промислових підприємств, які не підлягають приватизації. У металургійній галузі передбачається приватизувати 11 підприємств, серед яких Дніпропетровський коксохімічний завод. Нікопольський трубний завод, ряд інститутів тощо;
- ◆ прозорість і відкритість для іноземного інвестора;

- ◆ попередня реструктуризація об'єктів, здійснювана, наприклад, на Бердянському заводі скловолокна, орендному підприємстві «Свема», комбінаті «Криворіжсталь»;
- ◆ післяприватизаційна підтримка;
- ◆ продаж переважно за гроші. Починаючи з II півріччя 1997 р. у планах розміщення акцій відповідно до Концепції другого етапу приватизації за гроші на комерційних і некомерційних конкурсах було передбачено продаж акцій більш ніж 25 підприємств, у тому числі – пакетів розміром понад 26% статутного фонду таких підприємств хімічної і металургійної промисловості, як ВАТ «Київхімволокно», «Донецький металургійний завод», «Об'єднання «Склопластик», «Росава», «Макіївський металургійний комбінат»;
- ◆ продаж значних (не менше 25%) пакетів акцій під інвестиційні зобов'язання з метою пошуку реального співвласника;
- ◆ спрощення механізму приватизації у групах Д, Е.

Особливої уваги на етапі грошової приватизації варто приділяти залученню прямих іноземних інвестицій. Законодавством для іноземних інвесторів установлені державні гарантії із захисту їхніх майнових інтересів. Для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють інвестиційні проекти з залученням іноземних інвестицій, передбачена можливість надання пільг. Відсутні також обмеження щодо розміру пакету акцій відкритих акціонерних товариств, що може належати іноземному інвестору.

Залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до процесу приватизації здійснюється шляхом продажу їм об'єктів малої приватизації або пакетів акцій акціонерних товариств і об'єктів незавершеного будівництва. Міністерством промислової політики України запропонований для продажу на аукціоні ряд об'єктів незавершеного будівництва, у тому числі заводи запорізького ДНТПК «Наукопромкомплекс», Вінницький фольгопрокатний і Першотравневий прокатнопресовий заводи, Черкаська валяльно-повстяна фабрика, Брянковська бавовнопрядильна фабрика й ін. При цьому передбачений національний режим участі

іноземних інвесторів, тобто вони мають рівні права з вітчизняними підприємцями.

Особливо важливою задачею є приватизація стратегічних підприємств, більшість з яких має монопольне становище і стратегічне значення для української економіки в цілому. Президентом і Урядом України розроблено програму залучення прямих іноземних інвестицій у великі і середні підприємства шляхом їхнього перетворення у відкриті акціонерні товариства з наступним продажем приналежних державі пакетів акцій на некомерційних конкурсах. Її реалізація дозволить поставити проведення конкурсів відносно великих промислових підприємств «на потік» і, нарешті, на етапі грошової приватизації об'єднати процес роздержавлення з появою нового реального власника, який буде прагнути не лише «володіти» ними, але й буде вкладати реальні кошти в їхній розвиток.

Кабінетом Міністрів України затверджений перелік підприємств, що є інвестиційно привабливими і повинні приватизуватися за індивідуальними планами. Індивідуальний підхід припускає, зокрема, створення максимально сприятливих умов для залучення приватних інвесторів, впровадження ефективного корпоративного управління. Відносно таких об'єктів планується запропонувати інвесторам на конкурс пакети розміром від 26 до 51% акцій, що будуть продаватися відповідно до Положення про підготовку, організацію і проведення конкурсів із продажу приналежних державі пакетів акцій відкритих акціонерних товариств. Найбільш привабливими у цьому переліку є підприємства гірничорудної, металургійної і хімічної промисловості.

Важливим напрямком роботи Міністерства промислової політики разом з Фондом державного майна є створення спільних підприємств. Одним з позитивних прикладів цієї роботи є створення СП «Інтерсплав» у м. Свердловську Луганської області. Підприємство було створене за участю іспанського інвестора на базі Свердловського заводу алюмінієвих сплавів у 1989 р. Іноземним інвестором є фірма «КЕМЕТАЛЛ», відома в усьому світі як виробник алюмінію і розроблювач технологій переробки вторинної сировини. Іноземні інвестиції загальним розмі-

ром 9,187 млн. дол. були здійснені протягом 1989-1991 рр. Іноземному інвестору належить 40,95% статутного фонду підприємства.

За 1989-1992 рр. практично без зупинки діючого виробництва проведено повну реконструкцію заводу, вартість якої склала понад 18 млн. дол. Половину цієї суми було внесено іспанським партнером. Головною діяльністю СП «Інтерсплав» є виробництво і реалізація алюмінієвих сплавів. Підприємство має найсучасніше технологічне устаткування в Україні й Європі. Висока якість продукції досягається за допомогою використання новітньої технології плавки в рідкому флюсі. Потужності підприємства розраховані на випуск 70 тис. т. алюмінієвих сплавів на рік.

Незважаючи на складну економічну ситуацію в Україні СП «Інтерсплав» постійно нарощує темпи виробництва. Так, у 1996 р. у порівнянні з 1994 р. приріст продукції склав 8,5%, а в 1998 р. досяг 52,1%; обсяги реалізації збільшилися, відповідно, на 64,3% і 93,9%. Таке стрімке зростання пов'язане з підвищенням якості продукції і збільшенням експорту. Підприємство здійснює всі платежі в бюджет і в позабюджетні фонди у встановлені державою терміни. Воно не має заборгованості із заробітної плати й енергоносіїв, що є зараз дуже актуальним.

Крім основного виду діяльності, пов'язаного з випуском вторинних алюмінієвих сплавів, на території СП «Інтерсплав» працюють цегельний завод, меблевий і плавильний цехи, теплиці для вирощування овочів. Введені в дію пекарня і ковбасний завод, що забезпечують продукцією не тільки працівників підприємства, але і населення міста. Велика увага приділяється соціальній сфері.

Однак у загальному плані процес залучення вітчизняних та іноземних інвестицій на приватизовані підприємства дещо затягнувся. На сьогоднішній день вони надходять лише на кожне десяте з приватизованих підприємств. Наприклад, на Дніпропетровському металургійному заводі імені Петровського розроблений бізнес-план зі створення сучасного виробництва листового прокату з використанням тонких слябів потужністю до 1 млн. т. на рік. Для реалізації цього проекту потрібно близько 180 млн. дол. на закупівлю устаткування і стільки ж на капітальне

будівництво. Упровадження цього виробництва швидко окупиться і принесе значні прибутки. Однак інвестицій немає.

У Донецькій області з метою подолання аналогічних проблем державними податковими органами разом з Донецькою обласною державною адміністрацією здійснюється робота з підготовки пакету документів за напрямками уніфікації деяких положень діючого законодавства про інвестування. Уявляється, що їхнє прийняття і закріплення у законодавстві дозволить значно прискорити процеси підготовки, розгляду і практичної реалізації інвестиційних проектів, а також забезпечить недискримінаційне використання самого законодавства з даного питання, з одного боку, і забезпечення нормальної роботи суб'єктів та об'єктів інвестування, з іншого. У результаті, ДПА України разом з Державною митною службою України виданий Наказ, що регулює порядок контролю цільового використання сировини, матеріалів, предметів, устаткування і пристосувань, ввезених в Україну для реалізації інвестиційних проектів на територіях пріоритетного розвитку в Донецькій області. Мета надання податкових пільг при реалізації інвестиційних проектів – стимулювання суб'єктів господарювання до створення нових робочих місць і фінансування соціальних програм, потреба в яких не втрачає своєї гостроти, усунення негативних соціальних наслідків від закриття підприємств важкої промисловості, зокрема, вугільної.

Однак, уявляється, що удосконалення деяких аспектів діючого законодавства дозволило б значно активізувати інвестиційну активність підприємств регіону. Це – узгодження з Національним Банком України з відповідним закріпленням у законодавстві питання про надання українським інвесторам права на здійснення внесків в іноземній валюті в об'єкт інвестування. Законодавче регулювання даного питання дозволило б, значною мірою, запобігти відтік за межі Донбаського регіону й України в цілому валютних цінностей, активізувати процес інвестування створення нових робочих місць всередині країни, а не за її межами, зняти соціальну напруженість у регіоні.

Розвиток і подальше удосконалення податкової системи України відбувається на базі спадкової планової бюджетної системи колишнього Союзу РСР (і це реальність, яку неможливо заперечувати) з урахуванням світового досвіду країн з розвиненою ринковою економікою за визначеними законодавчими актами незалежної України принципами податкової політики. У підсумку, держава має досить чітке правове податкове поле: більше двох років функціонують законодавчі акти з основних податків, які забезпечували наповнення доходної частини бюджету – податку на додану вартість і податку на прибуток. Законодавство, яке визначає принципи й основи зовнішньоекономічної діяльності, валютного регулювання, розрахунків в іноземній валюті і бартерних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, є ще більш стабільним – за період 1991-1998 р.р., воно не зазнало значних (революційних) змін. Практика функціонування зазначених законодавчих актів підтверджує необхідність продовження реформування діючої податкової системи з урахуванням вимог нинішнього стану економіки з метою захисту інтересів держави і вітчизняного товаровиробника.

Одним зі шляхів вирішення даної проблеми є подальше законодавче регулювання можливості переуступлення вимоги і переведення боргу, право на що передбачено статтями 197-202 Цивільного Кодексу України [36]. Не втрачає своєї гостроти ця проблема як при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, так і при здійсненні господарських операцій на території України. Так, згідно з даними органів статистики, величина дебіторської заборгованості підприємств Донецької області станом на початок 2002 року складала 16,0 млрд. грн., а кредиторської – 23,3 млрд. грн. Зростання цих показників, у порівнянні з початком минулого року, склало 56,45% з дебіторської і 46,5% з кредиторської заборгованостей. Із загальної суми заборгованостей, заборгованість нерезидентів складає, відповідно 8% і 5,9%. Законодавче вирішення даного питання дозволило б значно вивільнити фінансові кошти підприємств і спрямувати їх на розвиток виробництва, розширене відтворення, здійснення платежів у бюджет, вирішення соціальних задач. Важливість цієї проблеми підтверджується також тим, що статтею 15 Указу

Президента України від 28.02.97 р. № 87/97 «Про заходи щодо забезпечення поповнення Державного бюджету і посилення фінансово-бюджетної дисципліни», з метою попередження ухилень від сплати податків Кабінету Міністрів за участю Національного Банку було доручено підготувати проект законодавчого акта щодо переуступлення вимоги і переведення боргу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. На жаль, дотепер такий законодавчий акт не обнародований, хоча точка зору на дану проблему неодноразово висловлювалася різними державними структурами: Національним Банком України, держподатковими і держмитними органами. Деяке законодавче регулювання (у вигляді заборони) отримала ця проблема у положеннях пункту 14 Указу Президента України від 04.03.98 р. № 197/98 «Про заходи щодо підвищення відповідальності за розрахунки з бюджетами і державними цільовими фондами» [72], згідно з яким встановлено неприпустимість переуступлення вимоги і переведення боргу у зовнішньоекономічних відносинах, незалежно від наявності домовленостей між українським і іноземним суб'єктом господарювання. Тому, виходячи з необхідності ефективної й ощадливої витрати бюджетних коштів, забезпечення стабільних надходжень до бюджетів усіх рівнів, з одного боку, а також, з метою захисту інтересів і фінансової стабільності вітчизняного товаровиробника, з іншого боку, уявляється доцільною розробка механізму і процедури з переуступлення вимоги і переведення боргу в зовнішньоекономічній сфері. За наявності подібного механізму, за умови висновку учасниками цієї операції відповідних угод, для податкових, як і для інших державних органів уже не буде мати значення, хто з учасників подібної угоди стане суб'єктом нарахування фінансових санкцій за порушення вимог діючого законодавства про терміни постачань або розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами. Такий законодавчий акт при перекладі або переуступленні вимоги чи боргу повинен містити і механізм передачі відповідальності перед державою за порушення вимог даного законодавства.

Тобто, держава повинна зробити черговий крок у напрямку зближення інтересів усіх структур - і державних, і підприємницьких, в ім'я вирішення головної

задачі, що стоїть перед економікою держави – продовження економічних реформ, спрямованих на виведення країни з затяжної економічної кризи, встановлення і зміцнення ринкових відносин, підвищення авторитету України на міжнародній арені.

4.3. Створення промислово-фінансових груп як один з перспективних напрямків реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України

Боротьба за контроль над промисловими компаніями чинить неоднозначний вплив на випуск продукції. З одного боку, на цю боротьбу можуть відриватися значні ресурси, що, зрозуміло, втілюється у дефіцит обігових коштів і в зниження обсягів випуску. З іншого боку, невпевненість у збереженні контролю над підприємством у майбутньому, рівно як і потреба в ресурсах для протидії перехвату контролю, підштовхує до інтенсифікації використання наявних потужностей.

Російська практика дає приклади зростання виробництва на тлі загострення боротьби за контроль над промисловими компаніями. Як відомо, в 1998 році різко змінилася структура цих прав на ВАТ «Носта», розвивався конфлікт з приводу акцій ВАТ «Магнітогорський металургійний комбінат», продовжувалося суперництво «Альфа-банку» та «Кузбаспромбанку» за контроль над ВАТ «Західносибірський металургійний комбінат». Проте, як видно з таблиці 5, названі комбінати були лідерами у нарощуванні виробництва чавуну та сталі за підсумками ще 1998 року.

Отже, у вітчизняній та зарубіжній економічній і юридичній науці існує думка і про позитивний вплив корпоративних конфліктів на основні економіко-соціальні показники діяльності великих виробничих структур. Проте тривалість таких конфліктів, безперечно, багато користі не принесе. Подолання конфліктів вимагає певних компромісів між їх учасниками. Тому одним з найбільш оптима-

льних шляхів об'єднання підприємств одного технологічного ланцюжку з метою налагодження оптимальних схем виробництва та вдосконалення структури управління є створення промислово-фінансових груп (ПФГ), в межах яких, до того ж, підприємства реального сектору економіки отримують можливість додаткового використання кредитних та інформаційних ресурсів фінансового сектору.

Таблиця 5.*

Фактичне виробництво чавуну, сталі та готового прокату найбільшими комбінатами Російської Федерації в 1998 році

| Компанія | Чавун | | Сталь | | Прокат | |
|--------------------------------------|---------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|
| | тис. т. | % до 1997 р. | тис. т. | % до 1997 р. | Тис. т. | % до 1997 р. |
| Західносибірський МК (ВАТ «ЗСМК») | 3036 | 105,8 | 3426 | 117,1 | 2941 | 109,6 |
| Кузнецький МК (ВАТ «КМК») | 1370 | 65,7 | 1906 | 61,9 | 1443 | 58,8 |
| Магнітогорський МК (ВАТ «ММК») | 6888 | 102,3 | 7716 | 112,0 | 6872 | 103,7 |
| Нижньотагільський МК (ВАТ «НТМК») | 2500 | 69,2 | 2801 | 75,7 | 2157 | 72,4 |
| Новоліпецький МК (ВАТ «НЛМК») | 6115 | 89,2 | 6613 | 97,0 | 5221 | 89,8 |
| Орсько-Халіловський МК (ВАТ «Носта») | 1966 | 102,0 | 2621 | 103,2 | 1905 | 92,3 |
| Челябінський МК (ВАТ «Мечел») | 2112 | 86,9 | 2661 | 93,3 | 1945 | 80,1 |
| Череповецький МК (ВАТ «Северсталь») | 6961 | 98,6 | 8503 | 104,0 | 7362 | 97,4 |

* Складено за даними [73].

Зараз у зв'язку з розвитком інформаційних технологій усе більший прояв знаходить розрив між «ною» та «старою» економікою. Тому політика провідних світових корпорацій змінюється в бік подальшої інтеграції з іншими велики-

ми, а також і малими фірмами. Так концерн Ford, володіючи торговою маркою, намагається стати координатором діяльності великих корпорацій, пов'язаних між собою мережею міжфірмових поставок. А в листопаді 1999 року корпорації Ford та General Motors створили єдиний центр продажів автомобілів у Інтернеті. Глобальні компанії вже зараз формують механізми взаємодії з малими фірмами у сфері науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (НДПКР). У перспективі можливе формування «горизонтальних корпорацій», специфіку яких складає обмеження ієрархії, а інколи й повна відмова від неї. Оргструктура основана на розділенні за базовими процесами (як правило виділяються 3-5 процесів, що знаходяться в основі виробничого циклу). Основу компанії складають автономні робочі групи (команди), кількість яких також маніпулюється. Топ-менеджмент є вкрай нечисленним, в його розпорядженні лишаються фінанси та кадри [74].

Одним із шляхів створення ПФГ може стати формування групи під контролем великого промислового підприємства. В цьому випадку менші підприємства, так би мовити, отримують ефективного власника, який здатен за рахунок власних потужностей забезпечити диверсифікацію їхніх ризиків, а з допомогою банку, який отримає впливового гаранта, надати необхідні для їхнього розвитку ресурси. В якості прикладу холдингової організації можна вважати ФПГ «Інтеррос», хоча вона, щоправда, сформована навколо ОНЕКСИМбанку та являє собою одне з найбільших у РФ об'єднань промислових та фінансових структур. На частку промислових компаній групи припадає більше 4% російського ВВП і близько 7% обсягу російського експорту. ОНЕКСИМбанк та об'єднання «МФК-ренесанс» входять до числа найбільш великих кредитних організацій РФ. Інвестиційні компанії займають лідируючі позиції у багатьох секторах грошового та фондового ринків. В структурах групи зайнято більше 400 тисяч чоловік. Як свідчить з матеріалів групи, вона складається з трьох функціональних блоків – промислового, фінансового та медіа-холдингу. Для координації інвестиційної діяльності групи утворено єдину холдингову компанію, яка діє через ради директорів банків і підприємств

(при цьому повноваження керівників та представників акціонерів розділено). Управляючий центр – холдингова компанія висуває в якості найважливіших завдань запровадження передового управлінського досвіду, залучення кращих спеціалістів та консультантів, кваліфіковану інформаційну підтримку, акумулювання нових знань, в тому числі у сфері управління. Фінансовий блок ФПГ «Інтеррос» охоплює чотири напрями: банківський, інвестиційний, страховий, управління активами. Промисловий блок являє собою диверсифіковане об'єднання великих акціонерних компаній «Норильський нікель», СІДАНКО, «Зв'язокінвест», «Пермські мотори», «Новоліпецький металургійний комбінат», підприємств ВПК та ін. [75].

Позитивними прикладами ПФГ за відносинами між учасниками групи і, особливо, за значенням учасників у групі та ролі в напрямку діяльності й управлінській стратегії можна визнати відомі російські диверсифіковані структури «Газпром» та «ЛУКойл» та ін., у яких ядро складають підприємства виробничої сфери, а банки та інші фінансові структури відіграють допоміжну роль [76].

Розглядаючи сучасні умови розвитку світової господарської системи, слід зазначити, що з аналізу процесу розвитку промислово-фінансової інтеграції та сучасного положення диверсифікованих виробничо-банківських структур у розвинених країнах світу, а також досліджень вчених-економістів та юристів витікає висновок про об'єктивність процесів такої інтеграції. І конкуренція в умовах глобалізації можлива лише за рахунок інтеграції підприємств різних галузей господарства та фінансових установ. Зокрема, група впливових російських економістів: Ю.Б. Вінслав, В.Є. Дементьєв, О.Ю. Мелентьєв, Ю.В. Якутін заявили, що практика країн Західної Європи, Америки та Азійсько-тихоокеанського регіону однозначно стверджує: національний капітал отримує шанс постати силою, конкурентоспроможною на світових ринках, якщо значною своєю частиною структурується у фінансово-промислово-торгові корпоративні ядра, які ефективно регулюються та підтримуються державою. Світові фінансові потрясіння 90-х років, що нега-

тивно відбилися на багатьох відомих корпораціях, продемонстрували лише необхідність зміни конкретних форм регулювання та підтримки... [77].

Провідні вітчизняні підприємства, розуміючи це, вже почали згурпувати навколо себе компанії, підприємства, установи, організації різних галузей та об'єднуватися з фінансовими установами. Зокрема, в Донецькій області можна відзначити тенденцію об'єднання навколо таких економічно «міцних» підприємств, як: шахта ім. Засядька, шахта Красноліманська, завод «Норд», ММК ім. Ілліча, «Індустріальний союз Донбасу» та ін. більш «мілких» підприємств, що виробляють проміжну продукцію, запчастини, напівфабрикати тощо, а також підприємств сільського господарства, громадського харчування, торгівлі, обслуговування населення, й установ та організацій соціальної сфери. Безперечно, співпраця з підприємствами «малого бізнесу», що функціонують у сферах з швидким оборотом капіталу, дозволяє значно диверсифікувати фінансові ризики; а от утримання соціальної сфери є певним гальмом розвитку виробництва і повинно здійснюватися державою, як це є в багатьох інших країнах. Цей залишок радянських часів повинен покриватися за рахунок державної допомоги. А от дійсно нагальною потребою сьогодення для великих промислових об'єднань є довготермінова співпраця з фінансовими установами замість ведення їхніх рахунків та короткострокової співпраці за рахунок неформальних зв'язків між керівниками. Таку співпрацю передбачає Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року №437/95-ВР [65] та Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 20 липня 1996 р. № 781 [78].

Відповідно до пункту 1 статті 1 Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні», промислово-фінансова група (ПФГ) – це об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритет-

них галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції; відповідно до пункту 7 – транснаціональна ПФГ – ПФГ, до складу учасників якої входять українські та іноземні юридичні особи; відповідно до пункту 2 – головне підприємство ПФГ – підприємство, створене відповідно до законодавства України, яке виробляє кінцеву продукцію ПФГ, здійснює її збут, сплачує податки в Україні та офіційно представляє інтереси ПФГ в Україні та за її межами [65].

Ініціаторами створення ПФГ є підприємства, наукові і проектні установи, банки, інші установи та організації всіх форм власності, які мають на меті отримання прибутку. Рішення про створення ПФГ приймається на загальних зборах і оформляється протоколом. Крім цього, в обов'язковому порядку на загальних зборах приймається Генеральна угода про сумісну діяльність у виробництві кінцевої продукції ПФГ, яка підписується керівниками всіх ініціаторів створення ПФГ, засвідчується їх печатками та включає:

- назву ПФГ;
- перелік затверджених у встановленому законодавством порядку державних програм з метою реалізації яких створюється ПФГ;
- визначення головного підприємства ПФГ та його місцезнаходження;
- кандидатуру президента ПФГ, який є керівником головного підприємства ПФГ, його права та обов'язки, порядок звільнення з посади;
- перелік учасників ПФГ;
- перелік кінцевої продукції ПФГ;
- термін дії угоди;
- взаємні зобов'язання учасників ПФГ;
- порядок прийняття рішень;
- порядок виходу зі складу ПФГ;
- інші умови, передбачені законодавством, та ті, які визнають необхідними ініціатори створення ПФГ.

Крім рішення про намір створення ПФГ та Генеральної угоди про сумісну діяльність у виробництві кінцевої продукції ПФГ на загальних зборах їх учасниками розробляється та затверджується техніко-економічний проект обґрунтування створення ПФГ; розробляються проекти двосторонніх угод про поставки проміжної продукції ПФГ (надання відповідних послуг); визначається уповноважена особа (особи) ініціаторів створення ПФГ, яка (які) є фізичною особою (особами) та має у встановленому порядку оформлене доручення ініціаторів представляти в Кабінеті Міністрів України проект створення ПФГ.

Після цього уповноважена особа подає Генеральну угоду та техніко-економічне обґрунтування створення ПФГ відповідному галузевому міністерству чи відомству, Мінекономіки, Фонду державного майна та Антимонопольному комітету (з метою визначення можливості монополізації ринків у результаті створення ПФГ і складання відповідних висновків Антимонопольний комітет відповідно до встановлених законодавством повноважень може запитати також інші документи, перелік і порядок розгляду яких визначається Комітетом). Ці органи у двомісячний термін повинні скласти висновки стосовно поданих документів.

Далі уповноважена особа забезпечує перерахування до державного бюджету державного мита у сумі однієї тисячі розмірів встановленого чинним законодавством неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць за прийняття проекту створення ПФГ до розгляду Кабінетом Міністрів України.

Наступним кроком до створення ПФГ є подання уповноваженою особою на ім'я Прем'єр-міністра України таких документів:

- доручення ініціаторів представляти в Кабінеті Міністрів України проект створення ПФГ;
- Генеральної угоди про сумісну діяльність у виробництві кінцевої продукції, підписаної всіма ініціаторами створення ПФГ;
- техніко-економічного проекту обґрунтування створення ПФГ;
- висновків відповідного галузевого міністерства чи відомства, Мінекономіки, Фонду державного майна та Антимонопольного комітету про доцільність

створення ПФГ, стосовно техніко-економічного обґрунтування та Генеральної угоди;

- документи про перерахування до державного бюджету державного мита.

Але при цьому Кабінет Міністрів України приймає до розгляду проекти створення ПФГ лише за умов розрахункового обсягу реалізації кінцевої продукції ПФГ, еквівалентній сумі в сто мільйонів доларів США за рік, починаючи з другого року після створення ПФГ. Цей термін може бути продовжено окремою постановою Кабінету Міністрів України у разі створення ПФГ для виробництва ново-освоюваних видів кінцевої продукції та з довгостроковим циклом виробництва. Після прийняття до розгляду документів, необхідних для створення ПФГ, КМУ надсилає їх Міжвідомчій комісії з питань формування ПФГ, яка у двомісячний термін у випадку створення національної та чотирьохмісячний – транснаціональної, розглядає їх і готує відповідні пропозиції Кабінетові Міністрів України.

У разі прийняття позитивного рішення щодо створення ПФГ Міжвідомча комісія, або за її дорученням відповідне галузеве міністерство чи відомство розробляє проект постанови Кабінету Міністрів України про створення ПФГ та затвердження Генеральної угоди про сумісну діяльність. У разі ж відмови у створенні ПФГ Міжвідомча комісія готує проект протокольного рішення Кабінету Міністрів України з цього питання. Проекти даних документів разом з обґрунтуванням прийнятих рішень подаються до КМУ, який, у свою чергу, в місячний термін при створенні національної ПФГ або в двомісячний при створенні транснаціональної приймає рішення про створення ПФГ або відмову в її створенні. Рішення про створення (реєстрацію) транснаціональної ПФГ приймається КМУ лише за умови попереднього укладення міждержавного договору, що підлягає ратифікації Верховною Радою України, яким повинні бути затверджені:

- Генеральна угода про сумісну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ;
- назва ПФГ;
- головне підприємство ПФГ;

- вичерпний перелік учасників ПФГ;
- вичерпний перелік кінцевої продукції ПФГ;
- термін, на який створюється ПФГ;
- умови оподаткування головного підприємства та учасників ПФГ відповідно до законів України, гарантії від зміни податкового законодавства;
- умови перетинання митного кордону для проміжної продукції ПФГ і гарантії від їх зміни.

Порядок створення транснаціональної ПФГ дещо складніший і передбачає, на думку деяких вчених, проходження кількох стадій: концептуальної, організаційно-правової, аналітико - діагностичної, стратегічної, програмної, ресурсної, забезпечуючої, організаційно-управлінської, проектно-розрахункової, реєстраційно-оформлювальної [80].

На підставі постанови Кабінету Міністрів України про створення ПФГ та затвердженої Генеральної угоди про сумісну діяльність Міністерство економіки України у двотижневий термін здійснює реєстрацію ПФГ. Лише після цього ПФГ видається свідоцтво встановленого зразка та дозволяється використовувати у своїй назві словосполучення «промислово-фінансова група (ПФГ)», вживання якого у назвах суб'єктів підприємницької діяльності, що реєструються не за нормами Закону та Положення про ПФГ, не дозволяється.

Отже, державна реєстрація ПФГ – це юридичний акт визнання державою факту виникнення і правомірності існування такої групи. Державна реєстрація – акт Міністерства економіки України, що здійснюється шляхом внесення до Реєстру промислово-фінансових груп України даних про створення, реорганізацію або ліквідацію ПФГ. Державна реєстрація ПФГ підтверджується виданням її головному підприємству свідоцтва про державну реєстрацію встановленого зразку, в якому повинні бути повна назва головного підприємства ПФГ, назва ПФГ, номер та дата постанови КМУ, дата внесення до Реєстру ПФГ України, реєстраційний номер, а також додатком до свідоцтва, в якому перераховується перелік підприємств (організацій, установ) – учасників ПФГ.

Головне підприємство та учасники ПФГ здійснюють окремий бухгалтерський облік і ведуть статистичну звітність щодо виробництва і реалізації кінцевої та проміжної продукції ПФГ згідно з законодавством України. Головному підприємству та учасникам ПФГ забороняється встановлювати внутрішні ціни на рівні, нижчому від собівартості продукції, а також здійснювати реалізацію проміжної та кінцевої продукції шляхом бартерних операцій. Оподаткування проміжної та кінцевої продукції ПФГ здійснюється згідно з чинним законодавством України, тобто в загальному порядку. Банк – учасник ПФГ має право проводити клірингові заліки заборгованості платежів за проміжну продукцію між головним підприємством і учасниками ПФГ, а також між учасниками ПФГ. Для заохочення суб'єктів господарювання до створення ПФГ, головне підприємство та учасники ПФГ звільняються від сплати вивізного (експортного), ввізного (імпортного) мита і митних зборів у випадках експорту та імпорту проміжної продукції. Але використання головним підприємством або учасником ПФГ пільг не для виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ є ухиленням від оподаткування і тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством, а також є підставою для ліквідації ПФГ або виключення учасника зі складу ПФГ. Законом про ПФГ встановлено, що контроль та перевірку діяльності ПФГ здійснюють у межах своєї компетенції Кабінет Міністрів України, органи державної податкової інспекції, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, інші державні органи, а також аудиторські організації.

Проте, порядок створення (реєстрації) ПФГ, а особливо транснаціональних ПФГ, безпосередньо Кабінетом Міністрів України необхідно скоротити у часі, а можливо і замінити. Реалізація державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, а також реалізація спільних проектів щодо виробництва продукції у межах ПФГ з закордонними партнерами вимагають негайності, адже уповільнення темпів реалізації державної програми може привести до негативних наслідків а зволікання з реєстрацією групи може викликати відмову у її участі з боку зарубіжних партнерів, які у сучасних

умовах жорсткої конкуренції зможуть знайти собі інших партнерів. У зв'язку з цим уявляється за доцільне передбачити можливість дворівневого шляху реєстрації ПФГ. Так, попередньою реєстрацією вважати: розгляд Генеральної угоди та техніко-економічного обґрунтування створення ПФГ відповідним галузевим міністерством чи відомством, Мінекономіки, Фондом державного майна та Антимонопольним комітетом, які у двомісячний термін складають висновки стосовно поданих документів. Після цього уповноважена особа ініціаторів створення ПФГ забезпечує перерахування до державного бюджету державного мита за прийняття проекту створення ПФГ до розгляду КМУ. На базі висновків галузевого міністерства чи відомства, Мінекономіки, Фонду державного майна та Антимонопольного комітету Кабінет Міністрів України одразу видає постанову про створення ПФГ та затверджує Генеральну угоду про сумісну діяльність, які є підставою реєстрації ПФГ Міністерством економіки України у двотижневий термін. Заключною реєстрацією слід вважати реєстрацію після ґрунтового розгляду документів на створення ПФГ у строки, що встановлені Законом та Положенням про ПФГ для створення (реєстрації) ПФГ (3 місяці – щодо створення ПФГ; 6 місяців – транснаціональної ПФГ). У випадку згоди КМУ з необхідністю створення ПФГ, вона продовжує свою діяльність; а у випадку виявлення КМУ фактів, що свідчать про зайвість або шкідливість існування ПФГ, КМУ видає постанову про її ліквідацію. Такий порядок створення (реєстрації) ПФГ по-перше, надасть більшого значення галузевим міністерствам чи відомствам, Мінекономіки, Фонду державного майна та Антимонопольному комітету, а КМУ перетворить на своєрідного контролера вірності прийнятих ними рішень, можливість зловживань невірністю яких стимулюватиме КМУ до більш швидкого розгляду документів; по-друге, і це головне, дозволить учасникам ПФГ раніше приступати до реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції.

Проте, запровадження такого порядку створення (реєстрації) ПФГ несе у собі і певний негатив. Він полягає у невизначеності дій і способів забезпечення відшкодування втрат та збитків учасникам ПФГ, що пройшла попередню реєстрацію, налагодила виробництво кінцевої продукції ПФГ, вклала певні кошти у НДДКР, а на стадії заключної реєстрації була визнана такою, що має бути ліквідована.

Отже, такий порядок створення (реєстрації) ПФГ може бути законодавчо запроваджений лише у випадку, коли пріоритетним критерієм буде слугувати можливість КМУ, Мінекономіки та інших Міністерств і центральних органів виконавчої влади розглянути проекти створення ПФГ. З іншого боку, такий порядок створення може бути запропонований як альтернативний серед інших. Його можуть обирати наведені вище державні органи у випадку, коли при попередньому розгляді документів, необхідних для створення ПФГ, буде встановлено виключну важливість створення даної групи, а також відносну відповідність поданих документів і даних, що в них містяться (знову ж таки, на перший погляд), державним стандартам.

Якщо пріоритетом при обранні порядку створення (реєстрації) ПФГ визначити інтереси потенційних учасників групи (великих металургійних підприємств, комерційних банків, науково-дослідних установ та ін.), то можна запропонувати просте скорочення термінів розгляду проектів.

На користь можливості зниження терміну створення (реєстрації) ПФГ свідчать норми Порядку проведення експертизи проектів створення фінансово-промислових груп, що надаються на розгляд Уряду Російської Федерації, далі у тексті Порядку, а також Федерального закону Російської Федерації «Про фінансово-промислові групи», далі у тексті Закону про ФПГ. Так, згідно з пунктом 7 Порядку, термін розгляду проектів створення ФПГ не повинен переважати 30 календарних днів і може бути продовженим не більше як до 60 днів за умови надання зацікавленими особами необхідних матеріалів [81]), а згідно з пунктом 5 статті 5 Закону про ФПГ повноважний державний орган Російської Федерації у

двомісячний термін з дня надання йому документів приймає рішення про відмову у реєстрації ФПГ, про повернення документів ФПГ на доопрацювання або про реєстрацію ФПГ [82].

Зведемо основні стадії створення ПФГ України та ФПГ Російської Федерації у табл. 6. З табл. 6 наглядно видно, що терміни створення ФПГ у Російській Федерації менші, ніж ПФГ в Україні, тим більше, що першу стадію створення ФПГ РФ при створенні ПФГ проходить не треба (тобто при наявності комісії з питань формування ФПГ у РФ загальний термін створення групи складав би три місяці, збільшений – чотири). При цьому розгляд проекту у Росії здійснюється у строк до тридцяти днів, а в крайніх випадках до шістдесяти незалежно від того національна чи транснаціональна група створюється. Але так само і перша умовна стадія реєстрації ПФГ в Україні відсутня при створенні ФПГ у Російській Федерації. Дана стадія уявляється зайвою через входження до складу постійно діючої Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ, що розглядає документи ПФГ на другій стадії, посадових осіб Антимонопольного комітету, фонду держмайна, Мінекономіки та ін.

За аналогією з другою умовною стадією створення ФПГ Російської Федерації можна запропонувати вітчизняному законодавцеві скоротити другу умовну стадію створення ПФГ до місяцю в разі розгляду проекту створення національної (з можливістю продовження його у крайньому випадку до двох місяців) та до двох місяців – ТНПФГ.

Третя умовна стадія створення ФПГ Російської Федерації відповідає третій та четвертій умовним стадіям створення ПФГ України і триває два місяці (в Україні ці

Таблиця 6.

Основні умовні стадії створення ПФГ України та ФПГ Російської Федерації

| Основні стадії створення ПФГ України | Основні стадії створення ФПГ РФ |
|---|---------------------------------|
| 1. Складання відповідним міністерством чи | 1. Прийняття рішення про пер- |

| | |
|--|--|
| <p>іншим центральним органом виконавчої влади, Мінекономіки, Фондом державного майна та Антимонопольним комітетом у двомісячний термін висновків стосовно поданих уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ документів.</p> | <p>сональний склад експертних груп у 15-тиденний термін з дня надання документів (пункт 2 Порядку)*.</p> |
| <p>2. Відсилка Кабінетом Міністрів України документів, необхідних для створення ПФГ (після їх подання уповноваженою особою на ім'я Прем'єр-міністра України) до Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ, яка у двомісячний термін (щодо створення ТНПФГ цей термін складає чотири місяці) розглядає їх і готує відповідні пропозиції Кабінетові Міністрів України.</p> | <p>2. Розгляд експертними групами проекту створення ФПГ у термін до 30-ти днів, а в надзвичайних випадках термін може бути продовжено до 60 днів (пункт 7 Порядку).</p> |
| <p>3. Прийняття КМУ в місячний термін рішення про створення ПФГ або відмову в її створенні (після подання Міжвідомчою комісією проектів постанови Кабінету Міністрів України про створення ПФГ або проекту протокольного рішення Кабінету Міністрів України з цього питання разом з обґрунтуванням прийнятих рішень) (щодо створення ТНПФГ цей термін складає два місяці).</p> | <p>3. Прийняття повноважним державним органом у двомісячний термін з дня надання йому документів рішення про відмову у реєстрації ФПГ, про повернення документів ФПГ на доопрацювання або про реєстрацію ФПГ (пункт 5 статті 5 Закону про ФПГ).</p> |

* Дана стадія при створенні вітчизняних ПФГ не потрібна через затвердження складу Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ окремою постановою Кабінету Міністрів України раніше.

| | |
|--|---|
| 4. Реєстрація ПФГ Міністерством економіки України у двотижневий термін на підставі постанови Кабінету Міністрів України про створення ПФГ та затвердженої Генеральної угоди про сумісну діяльність. | |
| Загальний термін створення (реєстрації) ПФГ складає п'ять місяців та два тижні (щодо ТНПФГ – вісім місяців та два тижні). | Загальний термін створення ФПГ складає два місяці та 45 днів (тобто 3,5 місяцю) ; збільшений – два місяці та 75 днів (тобто 4,5 місяцю) . |

стадії разом складають місяць та два тижні при створенні національної і два місяці та два тижні при створенні ТНПФГ). Тут можна запропонувати скорочення терміну третьої умовної стадії створення ПФГ України в частині розгляду проекту створення ТНПФГ до одного місяцю.

Таким чином, за умови внесення відповідних змін до частини І пункту 4 статті 3 Закону про ПФГ, виключення пункту 14 Положення про ПФГ, внесення змін до пункту 18 та 20 Положення про ПФГ загальний термін створення (реєстрації) ПФГ складе два місяці та два тижні (у випадках необхідності додаткових даних – три місяці та два тижні); ТНПФГ складе три місяці та два тижні. Скорочення термінів створення (реєстрації) ПФГ позитивно вплине на процеси створення ПФГ, проте існує низка інших питань, які вимагають вивчення та розробки з метою прискорення процесів інтеграції промислового і банківського капіталів, реалізації комплексних державних програм розвитку гірничої та металургійної галузей. Тому одними з перших серед інших питань повинні розглядатися питання, пов'язані з розробкою державних програм, їх затвердженням, доведенням до господарюючих суб'єктів – виконавців, контролем виконання та ін.

Затвердження першого чи другого порядку створення (реєстрації) ПФГ вимагає внесення змін до Закону та Положення про ПФГ, що є доволі проблематичним, враховуючи кількість нормативних актів, що вимагають змін та доповнень, а

також продуктивність праці Верховної Ради четвертого скликання (хоча, слід віддати належне, їй вдалося прийняти Цивільний та Господарський кодекси і деякі інші законодавчі акти). Проте, навіть реєстрація та діяльність ПФГ згідно з діючим законодавством дозволить великим підприємствам гірничо-металургійного комплексу, які обов'язково будуть головними підприємствами в таких групах (за діючим законодавством, адже пропонуються зміни з метою дозволу кредитно-фінансовим установам здійснювати управління ПФГ), здійснювати розробку комплексних державних програм розвитку гірничо-металургійного комплексу, покращувати показники виробництва, збільшувати капітальні вкладення у розвиток технологій, знижувати фінансові ризики і т. ін.

А взагалі активне створення комерційними банками, підприємствами, установами, організаціями різних галузей господарства ПФГ дозволить сприяти реалізації проектів щодо виготовлення проміжної та кінцевої продукції, надання послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, покращенню якості продукції, вирішенню проблем зайнятості населення, інтенсифікації використання людських та природних ресурсів, реалізації комплексних державних програм розбудови економіки України, що потенційно може справити вплив на зріст ВВП та національного доходу, підйом авторитету країни на світовій арені, підвищення рівня добробуту громадян і країни в цілому.

Висновки:

Незважаючи на високе місце України серед країн-експортерів металопродукції необхідність проведення комплексної реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу є об'єктивною, викликаною значним рівнем фізичного та морального зносу металургійного обладнання.

Суть реорганізації полягає у правонаступництві одної юридичної особи за всіма зобов'язаннями (при злитті, приєднанні, перетворенні) або за частиною зобов'язань (при розділенні чи виділенні) іншої юридичної особи. Одним із можливих методів реструктуризації може бути проведення процедури банкрутства. Цей

процес спрямований на відродження, а не на ліквідацію підприємства. У ньому застосовується операційна реструктуризація та юридична техніка для роботи як з боржником, так і з кредиторами. Проте законодавство, яким регламентуються процеси реструктуризації, містить деякі неточності, що може призводити до численних суперечок у господарському суді.

У методичних рекомендаціях було проаналізовано деякі економічні та правові аспекти, що впливають як на досягнення, так і на проблеми, які виникають у процесі проведення реструктуризації металургійних підприємств. При цьому було запропоновано зміни до Положення «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 року № 740, які у випадку прийняття повинні дозволити розмежувати порядок відміни державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, що ліквідується, та суб'єкта, що реорганізується, а також обмежити термін між здійсненням відповідною ліквідаційною (реорганізаційною) комісією заходів щодо ліквідації (реорганізації), підписанням ліквідаційного (передаточного) балансу, наданням органу державної реєстрації відповідних документів і виключенням ліквідованого (реорганізованого) підприємства з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.

Крім цього, було запропоновано розробити новий законодавчий акт, який при переводі або переуступленні вимоги чи боргу повинен містити механізм передачі відповідальності перед державою за порушення податкового законодавства; звернено увагу на необхідність закріплення у законодавстві після узгодження з Національним банком України питання про надання українським інвесторам права на здійснення внесків в іноземній валюті в об'єкт, що інвестується, а також на необхідність відділення соціальної сфери від виробничої, запровадження оптимальних форм корпоративного управління, створення на базі великих металургійних комбінатів промислово-фінансових груп та ін.

Внесення запропонованих доповнень до законодавства поряд з використанням вітчизняними суб'єктами господарювання рекомендацій дозволить підвищи-

ти показники господарської діяльності підприємств, об'єднань і держави, оптимізувати боротьбу з монополізацією та «тінізацією» економіки, підняти можливості конкурентоспроможності вітчизняних підприємств гірничо-металургійного комплексу.

Література:

1. Реконструироваться и выжить. Metallургические предприятия объявили 2003-й годом модернизации // Салон Дона и Баса. – 2003. – 18 февраля. – С. 3(11).
2. Котляров Е., Баранник А. Кризис горно-металлургического комплекса Украины // Бизнес - ИНФОРМ. - 1998. - № 4. - С. 48-52.
3. Спасов А.А., Ковалева С.В. Организационные проблемы реструктуризации черной металлургии Украины // Metallургическая и горнорудная промышленность. – 1999. - № 4. – С. 118-121.
4. Спасов А.А. Проблемы интеграции производства в черной металлургии Украины // Сталь. – 1999. - № 8. – С. 74-77.
5. Фергюсон Р.Дж.К. Реструктурирование фирмы «Бритиш Стил» // Сборник трудов международной конференции «Черная металлургия России и СНГ в XXI веке». – М., 1994. – С. 88-89.
6. Послання Президента України до Верховної ради України: «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» // Урядовий кур'єр. - 2002. - № 100. - 4 червня. - С. 5-12.
7. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
8. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт / Под ред. В.А. Ирикова, С.В. Леонтьева. – М.: Изд-во ПРИОР, 1998. – 320 с.
9. Реструктуризация предприятий и компаний: Справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высш. шк., 2000. – 587 с.

10. Дмитриченко Л.И. О понятийном аппарате теории государственного регулирования экономики // Вісник Донецького Університету, Сер. В: Економічні науки. - 2001. № 1. - с.41-47.
11. Реструктуризация: „ярлычок” на всю жизнь //Компаньон. – 2002. - № 4. – С. 3-4.
12. Алымов В.А., Гарбузенко Л.Н., Богатыренко Н.Н. Обобщение опыта зарубежных стран по реструктуризации угольной промышленности. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. - 24 с.
13. Герасимчук Д.А., Заболотний А.Г., Кононенко Н.А. Актуальные проблемы реструктуризации и реформирования угольной промышленности Украины // Уголь Украины. – 1997. - № 6. - с. 8.
14. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств. Затверджені наказом Міністерства економіки України від 23 січня 1998 р. № 9. Зареєстровано в Міністерстві Юстиції України 23 березня 1998 р. № 137/2627 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. - № 8. - с. 15-17 // Офіційний вісник України. - 1998. - № 12. – Ст. 475.
15. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - № 42-43. – Ст. 378.
16. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. - К.: Ника-Центр, 1999. – С. 455.
17. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям // Проблемы теории и практики управления. – 1999. - № 1. – С. 85.
18. Заїкіна В. Організаційно-економічні аспекти проведення реструктуризації підприємств // Підприємництво, господарство і право. – 1999. - № 8. – С. 57.
19. Терещенко О.А. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000. – 232 с.

20. Кузин В.А., Кучеба П.К., Бегичева Т.В., Скляренко А.А. Экономические проблемы реструктуризации угольной отрасли // Менеджер. - 2001. - № 4(16). - С. 16.
21. Астапова Г.В., Астапова Е.А., Лойко Д.П. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины. Монография. - Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. – 526 с.
22. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.
23. Бондаренко И.В., Пилюшенко В.Л. Некоторые аспекты реструктуризации промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования // Прометей. – 2(8). - 2002. – С. 104.
24. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю. Шведовой. – М.: Рус. яз., 1983. - 816 с.
25. Концепція державної промислової політики. Схвалена Указом Президента України «Про Концепцію державної промислової політики» від 12 лютого 2003 року № 102/2003.
26. Рябоштан С. Реструктуризация: всем сестрам по серьгам // <http://prometal.com.ua>.
27. Реструктуризация как состояние // Деловой Донбасс. – 1999. - № 14. - 27 апреля - 10 мая. – С. 6.
28. Негоциант. – 1999. - № 18. – 28 апреля - 4 мая. - С. 9.
29. Философский камень ДМЗ // Деловой Донбасс. – 1999. - № 14. - 27 апреля - 10 мая. - С. 7.
30. Афанасьев Н. Объект сдал – объект принял // Деловой Донбасс. – 1999. - № 14. - 27 апреля - 10 мая. - С. 6.
31. Афанасьев Н. Стальные дивиденды ДМЗ // Деловой Донбасс. – 1999. - № 95. - 11-17 мая. – С. 6.
32. Деловой Донбасс. – 2000. - № 24 (237). – 4 июля. – С. 9.

33. Забирко Н. Ставка на аренду // Позиция.–1999. - № 18. - 14-21 мая. – С. 2.
34. Пантелеенко В.М. Проблемы металлургии – в зеркале «Азовстали» // Металл и литье Украины. – 1998. - № 7-8. – С. 3-4.
35. Руденко А.Ф. Структурные изменения на комбинате «Криворожсталь» // Сталь. – 1998. - № 4. – С. 61-63.
36. Цивільний кодекс України від 18 липня 1963 року № 1540-06 зі змінами та доповненнями.
37. Закон України «Про підприємства в Україні» № 887-ХІІ від 27 березня 1991 року // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. - № 24.
38. Закон України «Про господарські товариства» № 1576-ХІІ від 19 вересня 1991 року // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 49. – Ст. 682.
39. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21 грудня 2000 р. № 2181-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 10. – Ст. 44.
40. Закон України «Про державну програму приватизації» від 18 травня 2000 р. № 1723-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2000. - № 33-34. – Ст. 272.
41. Постанова Кабінету Міністрів України «Про введення механізму попередження монополізації товарних ринків» від 11 листопада 1994 р. № 765.
42. Про затвердження Положення про порядок реєстрації випуску акцій під час реорганізації товариств: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30 грудня 1998 року № 221 // Бібліотека нормативних актів Міністерств і відомств України. – 1999. - № 8. – Ст. 127.
43. Положення про контроль економічної концентрації, затверджене рішенням Антимонопольного комітету України № 134-р від 30 червня 1998 р.
44. Положення про порядок реструктуризації підприємств, затверджене наказом ФДМУ № 1741 від 21 серпня 2000 р.
45. Роз'яснення Президії Вищого арбітражного суду України «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних зі створенням, реорганізацією та ліквідацією підприємств» від 12 вересня 1996 р. № 02-5/334 // Збірник поточ-

- ного законодавства, нормативних актів, арбітражної та судової практики. – 1997. - № 5. – С. 3.
46. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 12. – Ст. 64.
47. Положення «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності», затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 року № 740 // Тиждень. – 1998. - № 18. – С. 10.
48. Закон України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 року № 698-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 14. – Ст. 168.
49. Господарський процесуальний кодекс України, введений в дію Постановою Верховної Ради України № 1999-12 від 06.11.1991 року зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 6. – Ст. 56-57.
50. Закон України «Про оренду державного і комунального майна» від 10 квітня 1992 р. № 2269-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 30. – Ст. 416.
51. Одинцов М.В., Ежкин Л.В. Корпоратизация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - № 6. – С. 15-23.
52. <http://www.osp.ospu.odessa.ua/cw/1998/39/31.htm>
53. <http://www.atlants.dp.ua/lit/reing.htm>
54. Мных Н. Монополизация экономики Украины и возможности проведения антимонопольной политики // Экономика Украины. - 1993. - № 3. - С.35-41.
55. Метнев В., Котяев П. Производственные мощности предприятий: проблемы использования // Плановое хозяйство. – 1991. - № 1. – С. 112-117.
56. Украина в декабре сохранила 7-е место в мировом рейтинге стран – производителей стали // Металл Украины. – 2001. - № 4. – 22-28 января. – С. 8.
57. Мазур В.Л., Полещук В.М., Деркач Д.О., Иванов А.А. Про хід реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України // Metallurgическая и горнорудная промышленность. – 1999. - № 5. – С. 9-11.

58. <http://www.prometal.com.ua>.
59. Полуянов В. Монополизированность промышленности Украины и тенденции формирования рыночных субъектов хозяйствования // Экономика Украины. – 2001. - № 9. – С. 37-42.
60. Рейтинг промышленных предприятий Донецкой области по отдельным финансовым показателям за I полугодие 2000 года.
61. Розміщення продуктивних сил України. Учебник (под ред. Е. П. Качана). К., «Вища школа», 1998. – С. 128.
62. Промышленность Донецкой области в 1999 году. Статистический сборник № 7/146. Донецк: Облкомстат, 2000. – С. 61.
63. Закон України «Про природні монополії» від 20 квітня 2000 року № 1682 // Відомості Верховної Ради України. – 2000. - № 30. – Ст. 238.
64. Мильнер Б. Кризис управления // Вопросы экономики. – 1993. - № 1. – С. 79-91.
65. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 23. – Ст. 88.
66. Смирнов А.Н., Панфилова Т.С., Дорохова Л.В., Зуб В.В. Классификация металлургических мини-заводов с помощью методов многомерного факторного анализа // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2001. - № 2. – С. 115-118.
67. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.
68. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. Монографія. – К.: Знання, 1999. – 313 с.
69. Шевцов А.З., Шевелев А.Н. Мировой рынок стали и ценообразование металлопродукции в России. – М.: Петровский двор, 1998. – 70 с.

70. Закон України «Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу» від 17 січня 2002 р. № 2975-III // Офіційний вісник України. – 2002. - № 6. – Ст. 225.
71. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30. – Ст. 141.
72. Указ Президента України «Про заходи щодо підвищення відповідальності за розрахунки з бюджетами і державними цільовими фондами» від 04.03.98 р. № 197/98 // Урядовий кур'єр. – 1998. – 30 квітня. - № 82-83. – С. 8.
73. Дементьев В. Отечественные ФПГ: испытание кризисом-98 // Российский экономический журнал. – 1999. - № 11-12. – С. 29-35.
74. Мовсесян А, Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 1. – С. 54-59.
75. Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопросы экономики. – 1998. - № 9. – С. 66-76.
76. Бурмистрова Т., Скробов А. Формирование конкурентной среды и государственная антимонопольная политика // Право и экономика. – 1999. - № 6. – С. 29-40.
77. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. - № 11-12. – С. 27-41.
78. Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп. Затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 20 липня 1996 р. № 781 // Зібрання постанов Уряду України. – 1996. – № 15. – Ст. 398.
79. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення промислово-фінансової групи "Титан"» від 16 травня 2001 р. № 547 // Офіційний вісник України. – 2001. - № 21. – Ст. 943.

80. Винслав Ю., Лисов В., Султанов Ш., Гушель Н., Ухин В. К новому качеству проектированию постсоветских ТНК (по поводу принятия Экономическим советом СНГ «Рекомендаций по разработке организационных проектов транснациональных корпораций») // Российский экономический журнал. – 2000. - № 9. – С. 17.
81. Порядок проведения экспертизы проектов создания финансово-промышленных групп, представляемых на рассмотрение Правительства Российской Федерации. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 23 мая 1994 года № 508 // Сборник законодательства Российской Федерации. – 1994. - № 5. – Ст. 492.
82. Федеральный закон Российской Федерации «О финансово-промышленных группах» // Сборник законодательства Российской Федерации. – 1995. - № 49. – Ст. 4697.

Додатки:

Додаток 1.

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Н А К А З

№ 9 від 23.01.98.

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України

м.Київ

23 березня 1998 р. за № 187/2627

**Про затвердження Методичних вказівок щодо проведення
реструктуризації державних підприємств**

З метою виконання доручення Кабінету Міністрів України від 21.11.97. до № 18993/48 та надання методичної допомоги фахівцям центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств у проведенні роботи щодо реструктуризації державних підприємств **Н А К А З У Ю**:

1. Затвердити Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств (додаються).
2. Управлінню розвитку державного сектора економіки провести реєстрацію зазначених Методичних вказівок у Міністерстві юстиції у встановленому порядку.
3. Контроль за виконанням цього наказу покласти на заступника Міністра Мініна Л.В.

Міністр

В.І.Суслов

Затверджено Наказом Мінекономіки 23.01.98 № 9

Методичні вказівки щодо проведення
реструктуризації державних підприємств

1. Загальні положення

1.1. Ці вказівки розроблено для надання методичної допомоги фахівцям центральних та місцевих органів виконавчої влади, підприємств у проведенні роботи

щодо реструктуризації державних підприємств. Вказівки визначають загальний підхід і потребують, у кожному конкретному випадку, пошуку індивідуальних шляхів вирішення завдань реструктуризації.

1.2. Метою проведення реструктуризації є створення суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати в умовах становлення ринкової економіки та виробляти конкурентноспроможну продукцію, яка відповідає б вимогам товарних ринків.

1.3. Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентноспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

2. Організаційне забезпечення реструктуризації підприємств.

Етапи проведення реструктуризації

2.1. Робота щодо реструктуризації підприємств проводиться фахівцями підприємств, центральних та місцевих органів виконавчої влади, банків.

2.2. Для проведення реструктуризації центральні органи виконавчої влади створюють галузеві комісії з питань реструктуризації підприємств галузі. Склад галузевих комісій затверджується наказом центрального органу виконавчої влади. Очолювати галузеву комісію повинен керівник центрального органу виконавчої влади.

2.3. Галузеві комісії визначають перелік підприємств, які підлягають реструктуризації та визначають черговість її проведення.

2.4. Для проведення аналізу економічного стану підприємств та підготовки проекту реструктуризації на кожному з визначених підприємств галузевою комісією створюється робоча група з питань реструктуризації, яку очолює представник центрального органу виконавчої влади. До складу робочої групи входять за зго-

дою представники підприємства, яке підлягає реструктуризації, відповідного регіонального відділення Фонду державного майна України, місцевого органу виконавчої влади, банку, що обслуговує підприємство, Антимонопольного комітету України, якщо підприємство є монополістом, інших заінтересованих організацій.

2.5. Для залучення зазначених представників до складу робочих груп центральний орган виконавчої влади розсилає повідомлення про реструктуризацію підприємства з пропозицією направити представників до складу робочої групи. Після надходження пропозицій щодо кандидатур наказом затверджується склад робочої групи з встановленням тримісячного терміну проведення аналізу економічного стану підприємства та розробки проекту реструктуризації.

2.6. Для забезпечення своєчасної розробки проекту реструктуризації розробляється план-графік проведення робіт щодо реструктуризації підприємства за формою згідно з додатком, у якому визначаються терміни виконання та відповідальні виконавці. План-графік затверджується головою робочої групи.

2.7. Розроблений проект реструктуризації, в якому повинні бути відображені конкретні заходи щодо його реалізації, керівник робочої групи подає галузевій комісії з питань реструктуризації, яка в місячний термін розглядає його та робить відповідні висновки.

Залежно від визначених шляхів реорганізації підприємства, впливу передбачуваних результатів реструктуризації на розвиток пріоритетних напрямів та економіки в цілому, а також необхідних розмірів фінансування галузева комісія:

- готує наказ по центральному органу виконавчої влади про проведення реструктуризації підприємства;
- в разі необхідності готує проект рішення Кабінету Міністрів України про проведення відповідних заходів.

3. Аналіз економічного стану підприємств та вибір форм і методів реструктуризації

3.1. Економічний стан підприємства повинен визначатись на підставі аналізу фінансово-господарських показників діяльності підприємства, зроблених оцінок потенціальних можливостей виробництва та становища на товарних ринках за попередній рік. Для цього використовуються такі матеріали (за звітний період):

- аналіз фінансового стану підприємства;
- показники оцінки конкурентоспроможності видів продукції, що виробляється (робіт, послуг);
- рівень виробничого та науково-технічного потенціалу, а також прогресивності технологічних процесів;
- стан коопераційних зв'язків та збуту продукції;
- наявність кадрового складу підприємства;
- структура заробітної плати;
- належність соціальної інфраструктури підприємства;
- наявність незавершеного будівництва;
- оцінка впливу виробничої діяльності підприємства на екологічну ситуацію та зайнятість у регіоні;
- інша інформація щодо виробничої діяльності підприємства.

3.2. Аналіз фінансового стану підприємства проводиться на основі даних бухгалтерського звіту (в обсязі форм річного та квартального), статистичних та аналітичних даних. Він повинен містити оцінку загальної вартості майна, активів і пасивів балансу, аналіз структури коштів підприємств (активів) і структури джерел коштів (пасивів), аналіз нематеріальних активів та аналіз кредиторської і дебіторської заборгованості, аналіз собівартості та рентабельності продукції. При цьому важливими показниками є абсолютна ліквідність на початок і кінець звітного періоду та платоспроможність. Розрахунки коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності викладено в Положенні про порядок проведення санації державних підприємств, яке затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.94 р. N 67 (67-94-п) "Про затвердження Положення про порядок проведення санації державних підприємств".

3.3. Важливе значення має оцінка технічного рівня і якості продукції, яка виробляється на підприємстві, та відповідність її вимогам товарного ринку. При цьому аналізуються стан реалізації продукції, ціни, основні споживачі та конкуренти. У результаті аналізу необхідно зробити висновки щодо конкурентоспроможності продукції.

3.4. Оцінюючи виробничий потенціал, потрібно визначити ступінь завантаженості і зносу основних фондів. Аналізуються також обсяги і номенклатура продукції та ступінь монополізму підприємства, оцінюються питома матеріалоемність, енергоемність продукції і прогресивність технологічних процесів у порівнянні з показниками роботи підприємств передових країн світу. Аналіз наявності та стану науково-технічного потенціалу виробництва дає змогу визначити його вплив на перспективи розвитку підприємства.

3.5. Значна залежність виробників від наявності сировини, матеріалів, їх якості та кооперованих поставок може призводити до перебоїв у функціонуванні, тому при аналізі доцільно визначитись щодо географії поставок взагалі та імпорتنих, зокрема, і шляхів їх скорочення.

3.6. При аналізі показників праці використовуються показники динаміки чисельності працюючих та рівня заробітної плати, рівень зайнятості працівників, втрати робочого часу, приховане безробіття, плінність кваліфікованих робітників та інженерно-технічних кадрів, віковий склад керівництва, робітників, інженерно-технічних працівників та службовців.

3.7. Важливою причиною важкого фінансового становища може бути утримання на балансі підприємства соціальної інфраструктури, тому необхідно проаналізувати наявність об'єктів соціальної інфраструктури, витрати, пов'язані з ними, розмір державних асигнувань, якщо такі мали місце.

3.8. Невід'ємною частиною аналізу є оцінка об'єктів незавершеного будівництва та можливість їх реалізації шляхом приватизації. Це дасть змогу одержати кошти на поповнення нормованих обігових коштів, технічне переобладнання виробництва, освоєння нових технологій та здійснення природоохоронних заходів.

3.9. Необхідно визначити вплив виробничої діяльності підприємства на екологічну ситуацію, наявність робочих місць та соціальну напруженість у регіоні. Аналізуючи вплив на екологію, доцільно використати також інформацію про штрафні санкції щодо забруднення навколишнього середовища.

3.10. За результатами аналізу робоча група робить висновки стосовно ліквідації підприємства через здійснення процедури банкрутства або здійснення його реструктуризації.

4. Розробка проекту реструктуризації

4.1. Проект реструктуризації має визначати:

- економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації;
- форми і методи реструктуризації;
- шляхи вирішення фінансових, соціальних та інших питань, пов'язаних із реструктуризацією;
- затрати на проведення реструктуризації і джерела їх фінансування;
- конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

4.2. Реструктуризацію підприємств можуть забезпечити оптимально підібрані організаційно-економічні заходи:

- заміна керівництва підприємства;
- часткова або повна приватизація;
- часткове закриття;
- проведення процедури банкрутства;
- поділ великих підприємств на частини;
- відокремлення від підприємств непрофільних структурних підрозділів;
- перетворення державного підприємства в казенне підприємство або спецвиробництво;
- звільнення підприємств від об'єктів соціальної інфраструктури;
- продаж (або надання в оренду) частини основних фондів підприємства;

- конверсія, диверсифікація;
- поліпшення якості товарів (робіт, послуг), що випускаються;
- підвищення ефективності маркетингу;
- зменшення витрат на виробництво;
- впровадження нових прогресивних форм і методів управління;
- скорочення чисельності зайнятих на підприємстві із забезпеченням соціальних пільг при звільненні;
- тимчасове призупинення капітального будівництва та продаж об'єктів незавершеного будівництва;
- продаж зайвого устаткування, матеріалів і складованих готових виробів тощо;
- відстрочка або списання боргів;
- пошук інвестицій та інвесторів;
- залучення кредитів.

Ці заходи можуть здійснюватися комплексно або окремо в залежності від визначених форм реструктуризації.

4.3. Вибір тих чи інших заходів щодо виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів їх застосування (потенційна прибутковість), потрібних для цього коштів і можливостей їх придбання, терміну одержання результатів. Реалізація вибраного заходу повинна забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому необхідно враховувати соціальні та екологічні наслідки від проведення заходу.

4.4. Обов'язковою умовою при виборі конкретного заходу є наявність техніко-економічного обґрунтування доцільності його здійснення.

У разі проведення реструктуризації підприємства шляхом його поділу розробляється бізнес-план нового підприємства. При цьому потрібно використати "Бізнес-план", затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.94 р. № 645 (645-94-п) "Про порядок надання фінансової підтримки підприємствам".

4.5. При можливості перетворення державного підприємства в казенне підприємство необхідно враховувати, що такі підприємства створюються з числа державних підприємств, які відповідно до законодавства України не підлягають приватизації у зв'язку з їх загальнодержавним значенням. Рішення про перетворення державного підприємства в казенне приймається Кабінетом Міністрів України.

4.6. При проведенні реструктуризації шляхом реорганізації державного підприємства і перетворення його структурних підрозділів (одиниць) у самостійні підприємства необхідно попередньо визначити таке:

- підрозділ (одиниця) є технологічно відособленим;
- підрозділ (одиниця) є частиною цілісного майнового комплексу;
- підрозділи (одиниці) підприємства самостійно виробляють товари;
- підрозділи (одиниці) займаються діяльністю, яка не є профільною для даного підприємства;
- підприємство посідає монопольне становище на ринку.

Аналіз умов функціонування структурних підрозділів у складі підприємства дасть змогу визначити форми і методи його реорганізації. Особливу увагу потрібно звертати на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних і суспільних потреб.

4.7. При перетворенні структурних підрозділів (одиниць) у самостійні підприємства робоча група готує роздільні баланси нових підприємств (юридичних осіб), розробляє їх статuti і рекомендує кандидатури керівників цих підприємств. Крім того, обов'язково підлягають опрацюванню і оформленню у вигляді пропозиції питання:

- закриття окремих виробництв;
- консервації оборонних потужностей;
- забезпечення необхідного рівня мобілізаційної готовності;
- забезпечення збереження мобілізаційних резервів;
- соціального захисту працівників підприємства та їх працевлаштування;
- передачі до комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури;

- реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.
- 4.8. При виборі форм і методів перебудови потрібно визначити суму фінансових коштів, яка дасть змогу її реалізувати (кошторис затрат), та розробити механізм фінансування реструктуризації. Слід звернути увагу на затрати, пов'язані з вивільненням робітників.
- 4.9. Проект реструктуризації після розробки робочою групою подається на розгляд галузевої комісії, яка приймає відповідне рішення.

Проект реструктуризації підприємства повинен вирішувати питання:

- підвищення соціальної орієнтації виробництва;
- формування ефективної структури виробництва шляхом обмеження розвитку сировинних та напівфабрикатних виробництв, зростання частки виробництв, які мають закінчений технологічний цикл і поліпшують використання природно-ресурсного потенціалу;
- науково-технічне оновлення виробництва, впровадження нових, більш ефективних ресурсозберігаючих і екологічно безпечних технологій, підвищення якості та технологічного рівня продукції, освоєння нових конкурентноспроможних на зовнішньому ринку її видів;
- розвиток виробництва для задоволення потреб міжгалузевої та галузевої кооперації з метою підвищення збалансованості економіки і зниження зовнішньоекономічної залежності України.

4.10. Галузева комісія з питань реструктуризації, у разі можливості проведення реструктуризації підприємства центральним органом виконавчої влади, розробляє наказ по центральному органу виконавчої влади, яким і затверджується рішення про проведення реструктуризації.

За неможливості реалізації проекту реструктуризації підприємства центральним органом виконавчої влади галузева комісія готує і подає в установленому порядку проект рішення Кабінету Міністрів України щодо фінансової підтримки. У такому випадку реструктуризація проводиться тільки після прийняття відповідного рішення Кабінету Міністрів України.

Додаток
до Методичних вказівок щодо
проведення реструктуризації
державних підприємств

Затверджую
Голова робочої групи

Примірний план-графік
проведення робіт щодо реструктуризації
підприємства _____

| # п/п | Перелік заходів | Викона- вець | Термін ви- конання | Відмітка про вико- нання |
|----------|--|-----------------|-----------------------|--------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Провести аналіз економічного стану підприємства | | | |
| 2 | Визначити мету та основні завдання проекту реструктуризації | | | |
| 3 | Визначити й охарактеризувати можливі форми і методи реструктуризації | | | |
| 4 | Розробити бізнес-план (у разі розукрупнення підприємства) | | | |
| 5 | Розробити план передачі об'єктів соціальної сфери | | | |

| | | | | |
|----|--|--|--|--|
| 6 | Розробити план реалізації (приватизації) об'єктів незавершеного будівництва | | | |
| 7 | Прийняти рішення про впровадження визначеної форми чи методу реструктуризації | | | |
| 8 | Розробити план реструктуризації кредиторської заборгованості та її погашення | | | |
| 9 | Розробити план консервації оборонних потужностей (у разі необхідності) | | | |
| 10 | Розробити механізм реалізації заходів, визначених проектом реструктуризації | | | |
| 11 | Провести розрахунок усіх затрат, пов'язаних з реалізацією проекту реструктуризації | | | |
| 12 | Визначити можливі джерела фінансування | | | |
| 13 | Розробити заходи щодо соціального захисту членів трудового колективу | | | |
| 14 | Розробити програму залучення інвестицій | | | |
| 15 | Підготувати проект наказу по центральному органу виконавчої влади чи проект рішення Кабінету Міністрів України | | | |

У К А З
ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ
Про Концепцію державної промислової політики

З метою прискорення промислового розвитку України **постановляю:**

1. Схвалити Концепцію державної промислової політики (додається).

2. Кабінету Міністрів України:

розробити у шестимісячний строк на основі зазначеної Концепції Державну програму розвитку промисловості на 2003-2011 роки;

привести свої рішення у відповідність із цим Указом.

Президент України

Л.КУЧМА

м. Київ, 12 лютого 2003 року

№ 102/2003

СХВАЛЕНО

Указом Президента України
від 12 лютого 2003 року № 102/2003

КОНЦЕПЦІЯ
державної промислової політики

1. Загальні положення

Державна промислова політика є важливою складовою загальнодержавної політики. Вона спрямована на досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення

потреб населення, зростання обсягів виробництва і підвищення конкурентоспроможності промислової продукції.

Концепція державної промислової політики (далі - Концепція) розроблена з урахуванням змін соціально-економічних відносин, що відбулися в державі за останнє десятиріччя, та сучасного стану розвитку промислового виробництва, переходу його від стабілізації до зростання. Концепція передбачає реалізацію стратегії випереджаючого розвитку та євроінтеграції, визначеної у Посланні Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки".

Метою державної промислової політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідатиме аналогічним утворенням у розвинутих державах світу за такими основними критеріями:

- високий темп переходу до створення нових моделей та поколінь продукції; ефективного застосування принципів нових машин, матеріалів, комплектуючих, технологічних систем;

- випуск конкурентоспроможної продукції, здатної задовольнити потреби секторів економіки, від яких залежить безпека держави, та споживчого ринку;

- здатність виробництва до широкого впровадження науково-технічних досягнень, високий рівень транснаціональної інтеграції науки, технологій та промислового виробництва, домінування у промисловості наукоємних галузей;

- зрощування промислового, торговельного та фінансового капіталів;

- значний рівень розвитку інформаційної, впроваджувальної, транспортної, постачально-збутової інфраструктури;

- раціональне використання корисних копалин та впровадження ресурсозберігаючих та відновлюваних технологій;

- високий рівень екологічної безпеки;

досягнення оптимального співвідношення та ефективного функціонування державного і приватного секторів промисловості.

Основними принципами державної промислової політики є:

- забезпечення національних інтересів;
- соціальна, екологічна спрямованість реформування промисловості;
- реалізація інноваційного типу розвитку промисловості;
- поєднання державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції;
- програмно-цільовий підхід до вирішення завдань промислової політики;
- поглиблення процесів інтеграції у світову економіку, насамперед євроінтеграції.

2. Стратегія та засоби реалізації державної промислової політики

Стратегія реалізації державної промислової політики полягає у створенні належних умов для розвитку промисловості на ринкових засадах з одночасним посиленням державного регулювання там, де ринкові механізми діють неефективно.

Вона передбачає:

- прискорення інституційних перетворень та утвердження конкурентного середовища;
- забезпечення конкурентоспроможності промисловості через реалізацію її інноваційного шляху розвитку, формування нових технологічних укладів, підтримку розвитку наукоємних виробництв, особливо на початкових етапах;
- прискорений розвиток внутрішнього ринку при одночасному збільшенні обсягів експорту, в першу чергу наукоємної продукції;
- структурну перебудову виробництва, стимулювання його до оновлення, випереджальний розвиток ресурсозберігаючих та соціально орієнтованих виробництв;

- розвиток виробництв, які випускають імпортозамінну продукцію;
- підвищення рівня життя та соціальної захищеності працівників промисловості, посилення охорони праці та довкілля;
- технічне забезпечення обороноздатності держави;
- формування цілісних регіональних промислових комплексів, залучення фінансових, енергетичних, матеріальних та інших ресурсів регіонів для розвитку промисловості;
- проведення єдиної технічної політики в сфері стандартизації, координацію роботи органів державної влади щодо гармонізації національних стандартів з міжнародними;
- економічно доцільну участь вітчизняної промисловості в міжнародному поділі праці.

Різноманітність промислового виробництва зумовлює необхідність застосування таких стратегій у галузях промисловості:

стратегія використання природних ресурсів. Наявні в Україні родовища корисних копалин та джерела сировини дають змогу реалізувати цю стратегію у вугільній, металургійній, гірничорудній промисловості, промисловості будматеріалів;

стратегія "переслідування" ("копіювання"). Полягає в освоєнні випуску конкурентоспроможної продукції, що вже виробляється в розвинутих країнах. Ця стратегія має застосовуватися для виробництва побутової техніки, двигуно-, автомобілебудування, хімічної промисловості тощо;

стратегія "лідерних технологій". Передбачає використання власних науково-технічних досягнень для створення нових видів продукції і технологій, формування попиту на них і виходу на нові ринки. Таку стратегію потрібно застосовувати в оборонній, аерокосмічній, суднобудівній промисловості, хімічному, важкому та енергетичному машинобудуванні, індустрії інформаційних технологій, інших наукоємних виробництвах;

"проривна" стратегія. Полягає у створенні принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління. Стратегія базується на концепції "обганяти не доганяючи", має селективний характер і реалізовуватиметься в науково-технічних установах та на інноваційних підприємствах.

Загальним для кожної з цих стратегій є досягнення нового технологічного рівня.

Головними засобами реалізації державної промислової політики є:

- безпосередній (адміністративний) вплив органів державної влади;
- опосередкований вплив органів державної влади (нормативно-правові акти);
- кадрова політика.

Реалізація державної промислової політики передбачає як поодинокі, так і комбіноване застосування зазначених засобів.

Комбіноване застосування цих засобів має здійснюватись на основі програмно-цільового підходу, який передбачає:

- удосконалення методології розроблення державних цілевих комплексних програм;
- розширення напрямів розроблення та реалізації цілевих комплексних програм, охоплення ними всіх стадій інноваційно-інвестиційного циклу;
- інвентаризацію раніше затверджених цілевих комплексних програм з метою відбору для дальшої реалізації тих з них, які мають суттєвий вплив на розвиток промисловості.

3. Основні напрями державної промислової політики

3.1. Реформування системи управління промисловістю

Реформування системи управління промисловістю перш за все передбачає розмежування повноважень з формування та реалізації державної промислової політики.

З цією метою передбачається вдосконалення діяльності Кабінету Міністрів України щодо спрямування і координації роботи органів виконавчої влади з формування і реалізації державної промислової політики та перехід на дворівневе управління.

Перший рівень - міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, за якими залишаються повноваження з формування і реалізації єдиної промислової політики. Передбачається завершити перехід від галузевого до функціонального принципу управління промисловістю, посилити координацію роботи суміжних секторів економіки, налагодити ефективну взаємодію центральних та місцевих органів виконавчої влади у сфері управління промисловістю.

Другий рівень - суб'єкти господарювання: корпорації, холдинги, фінансово-промислові групи тощо, за якими закріплюються повноваження з реалізації промислової політики на рівні підприємств. На цьому рівні має бути забезпечено налагодження ринкового менеджменту, застосування сучасних форм маркетингу, реалізація ринкових механізмів залучення інвестицій, ефективне управління державними корпоративними правами.

Реформування системи управління промисловістю передбачає здійснення заходів щодо суттєвого підвищення якості управлінських рішень, запровадження комп'ютерних технологій для забезпечення інформацією.

3.2. Структурна політика

Структурна політика спрямована на подолання диспропорцій у промисловому виробництві і має на меті налагодження випуску промислової продукції, яка відповідає потребам ринку.

Реалізація структурної політики передбачає:

- освоєння виробництва продукції, яка забезпечить економічну безпеку держави (матеріалів з високими властивостями, техніки аграрно-промислового комплексу, зв'язку, продукції суднобудування, авіабудування тощо);
- стимулювання розвитку наукоємних галузей (мікроелектронної, авіакосмічної, автомобілебудівної тощо);
- прискорення розвитку легкої промисловості, машинобудування (для технічного переоснащення підприємств галузей економіки), харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів;
- перепрофілювання підприємств, що виробляють неперспективні види продукції;
- розширення бази експортного сектору промисловості та продажу технологій, у тому числі на експорт;
- забезпечення оптимального співвідношення продукції добувних і переробних галузей;
- переоснащення підприємств для виробництва імпортозамінної продукції;
- скорочення енергоємних, екологічно небезпечних виробництв та виробництв із високим рівнем травматизму.

3.3. Інституційна політика та розвиток ринкових відносин

Метою інституційної політики є створення сприятливих умов економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності, залучення до процесу виробництва ефективних власників, інвестиційне спрямування приватизаційних процесів.

Реалізація інституційної політики передбачає:

- приватизацію великих підприємств та підприємств-монополістів за індивідуальними планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій промисловим інвесторам;

- залучення коштів, отриманих від приватизації державного майна, на інноваційне інвестування, модернізацію підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави;
- забезпечення повного виконання інвестиційних зобов'язань, взятих, під час приватизації підприємств, у тому числі іноземними інвесторами, започаткування спільних з державою інвестиційних проектів;
- підвищення привабливості промислових об'єктів приватизації, вдосконалення процедур оцінки їх майна;
- додержання економічної та екологічної безпеки у процесі приватизації державного майна, насамперед щодо об'єктів, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави;
- забезпечення конкурентоспроможності та ефективного функціонування замкнених циклів виробництва;
- формування технологічних комплексів територіального, галузевого, міжгалузевого, національного та транснаціонального рівнів шляхом створення промислово-фінансових груп, холдингових компаній, концернів, корпорацій, кластерів;
- сприяння залученню на підприємства ефективного власника через створення спільних підприємств, фінансовий лізинг;
- вирішення проблем заборгованості та фінансового оздоровлення підприємств шляхом активного та скоординованого застосування таких процедур, як досудова санація, судова санація, укладення мирової угоди тощо;
- недопущення ліквідації підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави;
- ліквідацію неперспективних державних підприємств, які не можуть бути оздоровлені, зокрема через процедури банкрутства;
- запровадження адаптованих до потреб сучасного ринку механізмів регулювання господарських відносин;

- удосконалення системи стандартизації, метрології і сертифікації промислової продукції;
- удосконалення правил конкуренції, створення сучасної системи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у промисловості;
- налагодження ефективної взаємодії великого, малого та середнього бізнесу, насамперед у наукоємних секторах;
 - збільшення кількості об'єктів інфраструктури щодо підтримки промислового підприємництва, таких як бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні та консалтингові центри, венчурні фонди тощо.

3.4. Науково-технічна та інноваційна політика

Головною метою науково-технічної та інноваційної політики є повне та ефективне використання наявного наукового потенціалу і дальший його розвиток для підвищення конкурентоспроможності промисловості.

Здійснення науково-технічної та інноваційної політики передбачає:

- всебічну підтримку науково-дослідних, дослідно-технологічних та дослідно-конструкторських, венчурних, впроваджувальних та інших інноваційних організацій;
- удосконалення правової бази та посилення стимулів розвитку мережі технологічних інкубаторів, технопарків, технополісів та інших ефективних форм поєднання наукової діяльності з промисловим виробництвом і капіталом;
- застосування системи стимулювання, зокрема через податкові знижки, кооперації науки і виробництва, інноваційне орієнтованого перерозподілу робочої сили;
- створення багатофункціональної системи наукового забезпечення розвитку промисловості, в тому числі галузевих і регіональних науково-технічних центрів, науково-технічних служб;

- налагодження тісної взаємодії наукових організацій сфери промисловості з науковими установами Національної академії наук України, Міністерства освіти і науки України, посилення наукового забезпечення циклу "наука - техніка - виробництво - збут";
- сприяння підприємствам в освоєнні ринків технологій, ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності;
- забезпечення надійного захисту інтелектуальної власності та просування її на ринок;
- створення умов для функціонування позабюджетних джерел фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та освоєння серійного виробництва нової техніки;
- активізацію використання в цивільних галузях науково-технічних досягнень оборонного комплексу;
- підвищення рівня комерціалізації результатів наукових досліджень, зменшення інноваційних ризиків високотехнологічних підприємств шляхом утворення спеціальних фондів венчурного капіталу, запровадження державного замовлення на впровадження у виробництво пріоритетних інновацій.

3.5. Політика у сфері інвестицій

Основними напрямками політики у сфері інвестицій є:

- зменшення інвестиційних ризиків;
- поліпшення економічних, правових та організаційних умов діяльності інвесторів;
- активізація механізмів концесії, угод про розподіл продукції, лізингу;
- використання потенціалу інститутів спільного інвестування (інвестиційних, пенсійних, страхових фондів);
- забезпечення захисту інвестицій шляхом розширення страхових видів послуг;

- реформування амортизаційної системи промисловості шляхом її лібералізації та посилення інвестиційної спрямованості, що передбачає запровадження механізмів стимулювання прискореної амортизації, розроблення механізмів (процедур) тимчасового переведення амортизаційних відрахувань у фінансові інвестиції (цінні папери, цільові банківські вклади тощо);
- запровадження загальноприйнятих стандартів та принципів корпоративного управління, недопущення порушень прав інвесторів;
- активізація інформаційного та організаційного забезпечення залучення інвестицій, налагодження тісної взаємодії органів виконавчої влади з інвесторами.

3.6. Політика у сфері внутрішнього і зовнішнього ринків

Основними напрямками промислової політики у сфері внутрішнього і зовнішнього ринків є:

- розширення споживчих можливостей внутрішнього ринку, зокрема шляхом підвищення купівельної спроможності споживачів промислової продукції, проведення виваженої цінової політики;
- досягнення збалансованого співвідношення обсягів внутрішнього і зовнішнього ринків, виходячи з економічної безпеки держави;
- підвищення рівня захисту внутрішнього ринку шляхом надання консультативної допомоги вітчизняним виробникам;
- сприяння підприємствам у розвитку інфраструктури внутрішнього і зовнішнього ринків промислової продукції шляхом створення оптових складів, сервісних центрів, лізингових компаній, дилерських та дистриб'юторських фірм, торгових домів та інших об'єктів інфраструктури, заохочення підприємств до відкриття за кордоном своїх представництв, надання допомоги вітчизняним виробникам у виході на зовнішні ринки через систему торговельно-економічних місій за кордоном;

- підтримка зовнішньоекономічної діяльності шляхом тарифного і нетарифного регулювання та інших заходів відповідно до вимог Світової організації торгівлі (СОТ);
- створення системи кредитування і страхування експорту;
- створення системи ефективного моніторингу та прогнозування змін на зовнішніх ринках.

Особлива увага має приділятися зовнішнім ринкам авіакосмічної продукції, продукції енергетичного, транспортного та суднобудування, металургії, харчової промисловості, послуг з реконструкції та технічного переоснащення промислових об'єктів за кордоном, збудованих за українськими проектами.

3.7. Управління державною власністю

Основна мета політики управління державною власністю - забезпечення ефективного функціонування і стабільного розвитку державних підприємств та підприємств з державною часткою майна.

Ефективне функціонування державного сектору економіки потребує:

- оптимізації структури державної власності перш за все за рахунок скорочення кількості об'єктів державної власності;
- поліпшення умов для корпоратизації державних підприємств, залучення до них недержавних інвестицій;
- посилення контролю та відповідальності за ефективність використання державного майна та якість управління державними корпоративними правами;
- удосконалення системи контролю за складанням, затвердженням та виконанням фінансових планів державних підприємств та господарських товариств, створених за участю держави;
- завершення передачі у комунальну власність об'єктів соціальної сфери, що знаходяться на балансі державних підприємств;

- передачі функцій з управління підприємствами від центральних органів виконавчої влади, за якими залишаються функції з реалізації державної політики у відповідних секторах промисловості, уповноваженим в установленому порядку юридичним і фізичним особам.

3.8. Фінансово-кредитна політика

Метою фінансово-кредитної політики у сфері промисловості є забезпечення надійного фінансування підприємств та організацій промислового комплексу.

Її реалізація передбачає:

- створення сприятливих умов для поєднання банківського, торговельного та промислового капіталів через діяльність промислово-фінансових груп;
- запровадження нових механізмів довгострокового кредитування інноваційно-інвестиційних проектів;
- розширення постачання товарів і послуг на умовах лізингу;
- застосування чекових форм розрахунків між суб'єктами господарювання, зменшення готівки в обігу поза банками;
- розширення практики пільгового кредитування наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності.

3.9. Кадрова політика

Кадрова політика спрямована на вдосконалення забезпечення промисловості висококваліфікованими кадрами.

Її реалізація має здійснюватися шляхом:

- більш повного залучення потенціалу вищих навчальних закладів усіх форм власності до підготовки і перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для промисловості і суміжних з нею галузей;

- вдосконалення формування державного замовлення на підготовку спеціалістів;
- розширення підготовки кадрів вищої кваліфікації в зарубіжних навчальних закладах;
- підвищення іміджу інженерних професій;
- удосконалення галузевої системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів;
- розроблення та впровадження нових механізмів фінансування підготовки та перепідготовки кадрів;
- удосконалення системи кваліфікаційних вимог до працівників промисловості;
- підвищення ефективності роботи з кадровим резервом;
- активного впровадження іноземного досвіду з питань підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

3.10. Соціальна політика

Основними завданнями соціальної політики у сфері промисловості є:

- поступове підвищення в галузевих угодах, колективних договорах розміру мінімальних ставок (окладів) до прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи на відповідний рік;
- активізація впровадження науково обґрунтованого нормування праці, запровадження як обов'язкового соціального стандарту регульованого державного мінімуму погодинної зарплати;
- збільшення частки оплати праці у структурі собівартості продукції за рахунок зниження частки матеріальних, енергетичних витрат;
- впровадження сучасних механізмів стимулювання високопродуктивної праці, зокрема через направлення частини прибутку підприємств на покращення ма-

теріального стану працівників, застосування опціонів щодо акцій підприємств для працівників цих підприємств;

- забезпечення оптимальної міжпрофесійної, міжкваліфікаційної, міжпосадової, міжгалузевої диференціації зарплати;
- удосконалення колективно-договірного регулювання оплати праці, захисту інтересів найманих працівників;
- економічне заохочення роботодавців до створення додаткових робочих місць для працевлаштування незайнятих громадян, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці;
- розвиток гнучких форм зайнятості, створення робочих місць з неповним робочим часом, на допоміжних роботах.

3.11. Політика у сфері екологічної безпеки

Основними напрямками державної екологічної політики у промисловості є:

- послідовний перехід на міжнародні стандарти екологічної безпеки;
- економічне стимулювання ресурсо- та енергозбереження; впровадження екологічно чистих і природовідновлюваних техніки та технологій; розширення застосування технологій, у яких використовуються ресурси, що відновлюються;
- випереджувальна модернізація та поступове згортання екологічно шкідливих виробництв;
- формування ринку екологічних робіт та послуг, постачання на ринок приладів, засобів автоматизації та устаткування для охорони довкілля.

3.12. Галузеві особливості державної промислової політики

Пріоритети і засоби стимулювання промислових галузей змінюватимуться залежно від досягнутих результатів згідно з додатком до Концепції (додаєть-

ся). Критеріями у визначенні пріоритетів щодо державної підтримки окремих видів діяльності є наявність платоспроможного попиту на вироблювану продукцію, її конкурентні переваги.

3.13. Регіональна промислова політика

Реалізація державної промислової політики на рівні регіонів має враховувати їх різноманітні специфічні умови і бути спрямована на:

- зменшення територіальних диспропорцій, у тому числі відновлення і розвиток промислового потенціалу в депресивних регіонах і малих містах;
- узгодження із загальнодержавними пріоритетами потреб формування регіональних і міжрегіональних промислових комплексів, створюваних для розв'язання соціально-економічних, екологічних та інших проблем регіонів;
- розвиток міжрегіональної виробничої кооперації.

3.14. Інтеграція України в європейську і світову економічну спільноту

Державна промислова політика має спрямовуватись на:

- подальшу інтеграцію української промисловості у світову економіку, і перш за все у високотехнологічних секторах: авіакосмічній промисловості, приладобудуванні, інформаційних технологіях, виробництві техніки для агропромислового комплексу, нових матеріалів, сучасного енергетичного обладнання, військової, побутової техніки;
- поглиблення міжнародного співробітництва в науково-технічній та інноваційній сферах;
- прискорення процесу вступу України до Світової організації торгівлі;
- приведення законодавства України у відповідність із законодавством Європейського Союзу;
- перехід до європейських та світових стандартів.

4. Нормативно-правове забезпечення розвитку промисловості

Розвиток промисловості потребує вдосконалення нормативно-правового забезпечення її функціонування, гармонізації відповідних нормативно-правових актів з міжнародними стандартами, розроблення ряду програм, спрямованих на реалізацію цієї Концепції, та проектів законів з питань функціонування і розвитку промисловості.

Зокрема, мають бути внесені в установленому порядку зміни до нормативно-правових актів з питань:

- інституційних перетворень у промисловості;
- оподаткування;
- стимулювання, підтримки та захисту виробника;
- здійснення торговельних операцій, у тому числі експортно-імпортних;
- функціонування підприємств, удосконалення корпоративного управління в промисловості;
- інноваційно-інвестиційної діяльності;
- захисту прав інтелектуальної власності;
- соціального захисту працівників промисловості.

5. Етапи реалізації Концепції державної промислової політики

Концепція реалізується поетапно.

Перший етап - підготовчий (I півріччя 2003 року). На цьому етапі вдосконалюється діяльність Кабінету Міністрів України щодо спрямування і координації роботи органів виконавчої влади з формування та реалізації державної промислової політики. Одночасно вживаються заходи щодо введення в дію передбачених цією Концепцією механізмів трансформації про-

мислового комплексу та поліпшення умов його функціонування та розвитку. Формується система програм розвитку промисловості.

Другий етап - 2003-2006 роки. На цьому етапі забезпечується дальша реалізація основних трансформаційних процесів, спрямованих на перетворення промислового комплексу у високоефективну систему, здатну до самовідтворення та стабільного прискореного розвитку. Формується оптимальна структура виробництва та інфраструктура промислового комплексу, що відповідає повному інноваційно-інвестиційному циклу.

Забезпечується формування збалансованого нормативно-правового поля, яке забезпечить ефективний розвиток промисловості.

Основною рушійною силою розвитку промисловості на цьому етапі є додаткові інвестиційні ресурси та всебічна державна підтримка.

Третій етап - 2007-2011 роки. У цей період відбувається прискорений розвиток промисловості за рахунок розширеного інвестування, подальшого збільшення ринків збуту, насамперед зовнішніх.

6. Джерела фінансування розвитку промисловості

Джерелами фінансування заходів щодо реалізації державної промислової політики є:

- власні кошти підприємств та організацій;
- державні інвестиційні ресурси, зокрема частка надходжень від приватизації державного майна;
- ресурси фінансово-кредитної сфери (банківське кредитування, кошти інвестиційних, пенсійних фондів, страхових інвестиційних компаній);
- іноземний капітал;
- кошти населення;
- інші джерела, не заборонені законодавством.

Додаток до Концепції
Галузеві особливості проведення державної промислової політики
(витяг)

| Галузь | Пріоритети | |
|-------------------------------|---|---|
| | до 2006 року | 2007-2011 рр. |
| Чорна та кольорова металургія | <u>Загальна підтримка:</u> впровадження ресурсозберігаючих технологій | <u>Загальна підтримка:</u> мікрометалургія; модернізація, диверсифікація виробництва, зменшення навантаження на довкілля |
| | Селективна підтримка: виробництво експортної та імпортозамінної продукції; освоєння виробництва нової кінцевої продукції | Селективна підтримка: виробництво матеріалів з новими властивостями |
| | Крапкова підтримка: матеріали з новими властивостями; природоохоронні заходи | Крапкова підтримка: нові види продукції |

Примітка. Загальна підтримка передбачає залучення всіх наявних важелів для підтримки розвитку всього напряму.

Селективна підтримка передбачає вибірккову підтримку груп підприємств або продукції.

Крапкова підтримка спрямовується на окремі підприємства або типи продукції.

Голова Адміністрації
Президента України

В.МЕДВЕДЧУК

Додаток 3.

ФОНД ДЕРЖАВНОГО МАЙНА УКРАЇНИ

Н А К А З

№ 1741 від 21.08.2000. м. Київ Зареєстровано в Міністерстві Юстиції Украї-
ни

6 вересня 2000 року за №

582/4803

Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств

Відповідно до розділів III та IV Державної програми приватизації на 2000-2002 роки, затвердженої Законом України "Про Державну програму приватизації" (1723-14), **Н А К А З У Ю**:

1. Затвердити Положення про порядок реструктуризації підприємств, що додається.
2. Директору Департаменту передприватизаційної підготовки підприємств та реструктуризації господарських товариств Путівському В.А.:
 - 2.1. Подати Положення про порядок реструктуризації підприємств на державну реєстрацію до Міністерства юстиції України.
 - 2.2. Подати Положення про порядок реструктуризації підприємств до редакційно-видавничого відділу для опублікування в Державному інформаційному бюлетені про приватизацію в десятиденний термін від дня його державної реєстрації в Міністерстві юстиції України.

2.3. Провести протягом 2000 року аналіз результатів впровадження Положення про порядок реструктуризації підприємств та в разі необхідності підготувати та подати на затвердження проект наказу про внесення змін та доповнень до нього.

Контроль за виконанням цього наказу залишаю за собою.

Голова Фонду

О.Бондар

Затверджено Наказом Фонду державного майна України

21.08.00 № 1741

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України

6 вересня 2000 року за № 582/4803

Положення

про порядок реструктуризації підприємств

1. Загальні положення

1.1. Положення про порядок реструктуризації підприємств (далі - Положення) розроблено відповідно до Державної програми приватизації на 2000 - 2002 роки, затвердженої Законом України від 18.05.2000 р. №1723.

Це Положення встановлює порядок реструктуризації об'єктів приватизації групи Г,1 яка проводиться за рішенням Фонду державного майна України.

Відповідно до цього Положення реструктуризація підприємства - це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Реструктуризація підприємства здійснюється з дотриманням вимог нормативних актів, які є чинними на момент її проведення, а також з урахуванням Методичних вказівок щодо проведення реструктуризації державних підприємств, за-

тверджених наказом Міністерства економіки України від 23.01.98 р. № 9, зареєстрованих у Міністерстві юстиції України 23.03.98 р. за №187/2627.

Порядок реструктуризації підприємств передбачає:

- прийняття рішення про реструктуризацію підприємства;
- створення комісії з реструктуризації підприємства;
- розроблення та впровадження проекту реструктуризації підприємства.

1.2. Метою проведення реструктуризації підприємства є забезпечення його інвестиційної привабливості та ліквідності шляхом удосконалення організаційної структури, структури управління, оздоровлення фінансового стану підприємства.

1.3. До сфери дії цього Положення належать такі підприємства:

- державні підприємства, функції з управління майном яких у зв'язку з прийнятим рішенням про приватизацію належать державним органам приватизації (ДОП);
- відкриті акціонерні товариства (ВАТ), які створені в процесі корпоратизації або приватизації державного майна, 100 відсотків акцій яких належить державі;
- ВАТ, акції яких частково продані та в державній власності знаходиться пакет акцій розміром не менше 25 відсотків їх статутного фонду.

2. Прийняття рішення про реструктуризацію підприємства

2.1. ФДМУ за результатами розгляду пропозицій органів виконавчої влади, Антимонопольного комітету України, висновків комісії з приватизації, адміністрації державного підприємства, правління та спостережної ради ВАТ та на підставі здійсненого ФДМУ аналізу фінансового стану підприємства, його організаційної структури, ринків збуту товарів (робіт, послуг), які випускаються (надаються) підприємством, приймає рішення про доцільність реструктуризації підприємства.

Пропозиції щодо реструктуризації підприємства подаються до ДОП у довільній формі та повинні містити відповідні обґрунтування.

Термін розгляду пропозицій щодо реструктуризації підприємства та проведення зазначеного аналізу не повинен перевищувати одного місяця.

2.2. ФДМУ за власною ініціативою або за поданням його регіонального відділення може прийняти рішення про реструктуризацію підприємства, акції яких двічі не були продані на конкурсних засадах.

2.3. Рішення про реструктуризацію підприємства затверджується наказом ФДМУ. Рішення про реструктуризацію підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, приймається за погодженням з Кабінетом Міністрів України.

2.4. Інформація щодо прийняття рішення про реструктуризацію підприємства підлягає опублікуванню в друкованих засобах ДОП протягом п'ятнадцяти діб з дня видання відповідного наказу.

3. Створення Комісії з реструктуризації підприємства

3.1. Комісія з реструктуризації підприємства (далі - Комісія) - це тимчасово діючий орган, що створюється для вирішення питань, пов'язаних з реструктуризацією підприємств.²

3.2. Основними завданнями Комісії є впровадження заходів щодо вдосконалення організаційної структури підприємства та ефективного розпорядження й використання його майна для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, його інвестиційної привабливості як об'єкта приватизації та купівельного попиту на нього.

3.3. Відповідно до покладених на Комісію завдань вона здійснює такі функції:

- розглядає пропозиції щодо шляхів здійснення реструктуризації підприємства, в тому числі пропозиції потенційних покупців та інвесторів, та готує відповідні висновки;
- організовує розробку проекту реструктуризації;
- контролює впровадження проекту реструктуризації;
- подає керівництву ДОП пропозиції щодо залучення незалежних консультантів та експертів до роботи з підготовки проекту реструктуризації підприємства;
- розробляє та подає керівництву ФДМУ проекти рішень Кабінету Міністрів України щодо вирішення питань з реструктуризації підприємства;

- розробляє та подає керівництву ДОП проекти рішень Фонду державного майна України щодо вирішення питань з реструктуризації підприємства.

3.4. Основними принципами роботи Комісії є:

- дотримання вимог законодавства;
- колегіальність прийняття рішень;
- обґрунтованість прийняття рішень.

3.5. Комісія створюється наказом ДОП протягом тижня від дня прийняття рішення про реструктуризацію підприємства.

3.6. До складу Комісії разом з представниками ДОП можуть бути включені представники таких органів:

- Антимонопольного комітету України або його територіального відділення;
- місцевого органу виконавчої влади;
- галузевого міністерства або іншого центрального органу виконавчої влади;
- правління або спостережної ради ВАТ;
- профспілки підприємства.

ДОП організовує формування складу Комісії, для чого письмово інформує зазначені органи про прийняття рішення про реструктуризацію підприємства та подає запити щодо кандидатур членів Комісії.

3.7. Формування складу Комісії здійснюється на підставі поданих пропозицій щодо кандидатур членів Комісії.

Наказом ДОП про створення Комісії затверджується її персональний склад, у тому числі голова та члени Комісії, а також встановлюється термін розроблення та подання Комісією до ДОП проекту реструктуризації підприємства, який не повинен перевищувати одного місяця. Головою Комісії призначається представник ДОП.

3.8. Для забезпечення гласності та прозорості реструктуризації у роботі Комісії можуть брати участь, з правом дорадчого голосу, народні депутати України, представники правоохоронних органів. На запрошення Комісії на її засіданнях можуть бути присутні представники потенційних інвесторів, кредиторів.

3.9. Комісія має такі повноваження:

- отримувати документи, статистичну та іншу інформацію про діяльність підприємства, необхідні для здійснення покладених на неї функцій;
- подавати до Фонду державного майна України пропозиції щодо залучення до робіт, пов'язаних з реструктуризацією підприємства, незалежних консультантів і експертів;
- подавати до Фонду державного майна України проекти наказів, постанов чи розпоряджень Кабінету Міністрів України щодо вирішення питань реструктуризації підприємства, а також інші пропозиції стосовно забезпечення проведення реструктуризації, у тому числі щодо внесення змін та доповнень до затвердженого проекту реструктуризації.

3.10. Формою роботи Комісії є засідання, які проводяться в міру потреби; дата проведення засідання визначається головою Комісії.

Члени Комісії зобов'язані виконувати прийняті Комісією рішення та доручення і розпорядження голови Комісії.

3.11. Рішення Комісії приймаються на засіданнях за результатами голосування простою більшістю голосів.

У разі рівної кількості голосів при голосуванні приймається рішення, за яке проголосував голова Комісії.

Рішення Комісії є правомірним за умови участі в голосуванні не менш як 2/3 її складу.

Рішення, прийняті на засіданні Комісії, оформляються протоколом, який затверджується головою Комісії протягом двох днів після засідання Комісії.

3.12. Для забезпечення роботи Комісії голова Комісії в межах своєї компетенції:

- скликає засідання Комісії;
- організовує підготовку матеріалів на розгляд Комісії;
- представляє Комісію у відносинах з іншими органами та організаціями;
- дає розпорядження, обов'язкові для виконання членами Комісії.

4. Розроблення та впровадження проекту реструктуризації підприємства

4.1. Комісія разом з підприємством організовує та забезпечує розробку і погодження із зацікавленими органами проекту реструктуризації підприємства в термін, що не перевищує одного місяця від дня її створення.

4.2. Проект реструктуризації включає такі розділи:

- аналіз фінансового стану підприємства;
- аналіз організаційної структури підприємства та його ринків збуту;
- аналіз інвестиційної привабливості підприємства;
- заходи з реструктуризації підприємства;
- прогноз соціально-економічних наслідків реструктуризації.

Основні напрями заходів з реструктуризації підприємств:

- поліпшення фінансового стану підприємства шляхом ефективного використання та розпорядження майном підприємства (продаж, здача майна в оренду, консервація об'єктів, передача державного майна в комунальну власність);
- реорганізація підприємства;
- вдосконалення організаційної структури підприємства, в тому числі участь у створенні господарських товариств, створення дочірніх підприємств на базі майна ВАТ.

У разі реорганізації підприємства до Комісії подається розподільчий баланс підприємства за останній звітний період. Підготовка розподільчого балансу підприємства передбачає складання розподільчого пакета документів фінансової звітності підприємства за формою та в обсягах, визначених Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні".³

4.3. У разі потреби, яка визначається Комісією, проект реструктуризації, перед поданням його на затвердження, погоджується з галузевим міністерством або іншим центральним органом виконавчої влади, місцевим органом виконавчої влади.

4.4. Проект реструктуризації державного підприємства, ВАТ, 100 відсотків акцій якого належить державі, затверджується наказом ДОП.

4.5. Проект реструктуризації ВАТ, продаж акцій якого розпочато, затверджується вищим органом ВАТ (загальними зборами акціонерів) відповідно до визначених статутом товариства повноважень та порядку.

Якщо затвердження проекту реструктуризації належить до компетенції вищого органу ВАТ, ДОП може ініціювати розгляд питання щодо затвердження проекту реструктуризації на позачергових загальних зборах акціонерів ВАТ, для чого дає відповідне доручення особі, уповноваженій управляти державними корпоративними правами.

4.6. З метою впровадження проекту реструктуризації, тобто виконання заходів з реструктуризації, Комісія протягом п'яти днів від дня затвердження проекту реструктуризації розробляє та подає на затвердження керівнику державного підприємства (голови правління ВАТ) проект наказу про організацію проведення реструктуризації підприємства, в якому повинні бути визначені терміни виконання кожного заходу та особи, відповідальні за їх виконання.

4.7. Проект реструктуризації вважається впровадженим від дня затвердження керівником державного підприємства або головою правління ВАТ звіту про виконання заходів, передбачених цим проектом.

Звіт подається до Комісії.

5. Контроль за проведенням реструктуризації підприємств

5.1. Контроль за проведенням реструктуризації підприємства здійснює Комісія.

5.2. Комісія готує та подає ДОП інформацію про виконання заходів, передбачених проектом реструктуризації, не пізніше п'яти днів після встановленого терміну виконання кожного заходу.

5.3. ДОП протягом п'яти днів від дня отримання інформації про виконання заходів з реструктуризації видає наказ про припинення роботи Комісії.

6. Фінансове забезпечення

6.1. Фінансування заходів з реструктуризації підприємства може здійснюватися за рахунок коштів:

- підприємства, щодо якого прийнято рішення про реструктуризацію;

- потенційних інвесторів;
- позабюджетного Державного фонду приватизації.

7. Порядок оплати послуг незалежних консультантів та експертів, залучених до роботи, пов'язаної з підготовкою проектів реструктуризації

7.1. У разі потреби Комісія може розглянути питання щодо залучення незалежних консультантів та експертів до роботи, пов'язаної з підготовкою проектів реструктуризації підприємства, а також для проведення аналізу його фінансового стану та інвестиційної привабливості, з метою підготовки економічного обґрунтування потреби проведення його реструктуризації і подати відповідні пропозиції до ФДМУ.

7.2. Незалежними консультантами можуть бути юридичні особи, які уклали угоду з ФДМУ про виконання послуг під час приватизації державного майна, а також угоду на проведення експертної оцінки майна категорій А, В, С.

7.3. Залучення незалежних консультантів та експертів здійснюється на конкурсних засадах.

7.4. Вартість послуг незалежних консультантів та експертів визначається за результатами конкурсу і оплачується відповідно до умов договору.

7.5. Комісія для укладення договору про виконання робіт та послуг з незалежним консультантом або експертом у п'ятиденний термін подає керівництву ФДМУ:

- три примірники узгодженого та завізованого головою Комісії проекту договору з незалежним консультантом або експертом на виконання робіт;
- протокол засідання Комісії з питання щодо визначення кандидатури незалежного консультанта або експерта для проведення робіт, зазначених у пункті 7.1 цього Положення.

7.6. Фінансування витрат на оплату послуг незалежних експертів та консультантів за виконання робіт, зазначених у пункті 7.1 цього Положення, здійснюється в межах розрахунку витрат коштів позабюджетного Державного фонду приватизації, передбачених Державною програмою приватизації на виконання робіт, пов'язаних з реструктуризацією підприємств.

Директор Департаменту передприватизаційної підготовки підприємств та реструктуризації господарських товариств
В.Путівський

Примітки:

1. Група "Г" - це підприємства або пакети акцій ВАТ, що займають монопольне становище на загальнодержавному ринку відповідних товарів і послуг або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави.
2. Комісія з реструктуризації підприємства (далі - Комісія) - це тимчасово діючий орган, що створюється для вирішення питань, пов'язаних з реструктуризацією підприємств. До складу Комісії разом з представниками Фонду держмайна можуть бути включені представники Антимонопольного комітету, місцевого органу виконавчої влади, галузевого міністерства, правління або спостережної ради ВАТ, профспілки підприємства.
3. Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" див. у "ГК" № 36/99.

ДОВІДКА
про хід і результати реструктуризації
Нікопольського Південнотрубного заводу

НПТЗ розпочав роботу у 1935 році. Завод здатний виробляти труби широкого призначення з вуглецьовистих, легованих, нержавіючих марок сталі і сплавів на основі титану, міді, цирконію. Продукція підприємства застосовується в енергетичній, газо-нафтовидобувній, хімічній, машинобудівній, авіаційній та іншій галузях. Продукція заводу сертифікована за міжнародними стандартами ISO і DIN, відзначена Міжнародною Золотою Зіркою і Міжнародною Платиновою Зіркою за Якість і Перевагу, «Word Quality Commitment Award» (Міжнародний приз за прагнення до якості), «The Arch of Europe» (Міжнародний приз «Арка Європи»). Отже, НПТЗ – могутній трубний завод, продукція якого заслужено вважається однією з кращих в Україні і Європі.

Зараз потужності Південнотрубного заводу розраховані на виробництво близько 900 тис. т труб на рік. У 1998 році НПТЗ виробив 285,2 тис. т, у 1999 році – 216,1 тис. т труб. Постачальниками штрипса (трубна заготівля) на НПТЗ є Дніпровський завод ім. Дзержинського, Дніпропетровський завод ім. Петровського, Алчевський металургійний комбінат, Донецький металургійний завод, «Дніпроспецсталь».

ВАТ «НПТЗ» створено шляхом перетворення державного підприємства в акціонерне товариство у 1997 році. Засновником АТ є держава в особі Фонду державного майна України. Склад акціонерів: держава - 96,67%, фізичні особи - 3,33%.

Ще у травні 1999 року цілий ряд українських компаній запропонував Нікопольському заводу створити за їхньої участі спільні підприємства. Заявки на участь у дочірніх підприємствах подали нікопольська компанія «Салют» і дніпропетровська «Стальпром» (трубоволоочильний цех і цех з виробництва холодно-

деформованих труб), дніпропетровська «Інтерпайп» (трубопрокатний і трубоволоочильний цех), дніпропетровська «Прип'ять-стандарт» (труболиварний цех, цех з виробництва труб для геологорозвідки), дніпропетровська «Трубосталь» (труболиварний цех), київська «Конгрес-Інвест» (трубоінструментальний цех), дніпропетровська «Альянс-Капітал» (трубопрокатний нержавіючий, трубоволоочильний цехи), дніпропетровська «Орія» (труболиварний цех). Однією з основних умов спільної роботи НПТЗ відразу висунув вимогу сертифікації труб за стандартами DIN і ASTM. Однак Кабмін над планами дроблення підприємства задумався надовго – механізм реструктуризації до кінця відпрацьовано не було, крім того, виникло запитання, що робити з об'єктами невикористаного призначення і соціальної сфери НПТЗ – дитячими садами, житлом, стадіонами, базами відпочинку, тепличним і підсобним господарством, магазинами (згодом було вирішено, що ці об'єкти перейдуть на баланс міста). За деякими даними, на утримання об'єктів соціальної і невикористаної сфери у 1998 році НПТЗ витратив близько 9 млн. грн.

Кабміну потрібно було вирішувати, що робити з підприємством, яке зішло в 1997-99 роках зі значними виробничими і фінансовими труднощами. Так, у 1999 році рентабельність склала 12,1%; витрати на 1 гривню зробленої продукції – 1,13 грн; збитки – 20,67 млн. грн; кредиторська заборгованість – 210,3 млн. грн; дебіторська – 58 млн. грн; дефіцит оборотних коштів – 203 млн. грн. У цей період завод виробляв продукцію, в основному, на давальницьких умовах.

На початку 2000 року загальні збори акціонерів ВАТ «НПТЗ» затвердили концепцію реструктуризації і ухвалили рішення про створення за участю інвесторів господарчих товариств на базі майна заводу. Акціонери вирішили, що ВАТ виступить засновником 4-х ЗАТ. На базі трубопрокатного цеху № 7 і цеху обробки геологорозвідувальних труб № 6 – за участю НППГ «Інтерпайп»; трубопресового цеху № 4 і трубоволоочильного цеху № 2 - за участю ТОВ ПКП «ЮВІС»; на базі труболиварного цеху – за участю ТОВ ПНЦ «Трубосталь»; на базі трубоволоочильного цеху № 1 – за участю ТОВ ПКП «Стальпром». Кабмін дав згоду на проведення реструктуризації і «процес пішов». Інвестори взяли на себе зо-

бов'язання про поетапну виплату протягом 6 місяців заборгованості із заробітної плати, а також про те, що згодом вона не буде нижче 2,5 мінімальних заробітних плат. НПТЗ у створених підприємствах одержував 49,9% акцій, інвестори - 50,1%.

Інформація про інвесторів і створених за їхньої участі підприємствах.

«Інтерпайп» («Ніко Тьюб»)

На ринку сталевих труб компанія «Інтерпайп» працює з початку її існування – 1990 року. «Інтерпайп» контролює ряд трубних і металургійних підприємств України, серед яких Новомосковський і Нижньодніпровський трубні заводи, Дніпропетровський МЗ ім. Петровського, частково Алчевський МК. Початок активного торгового співробітництва компанії «Інтерпайп» і НПТЗ відноситься до 1992 року. «Інтерпайп» вирішила вкласти у створене на базі 2 цехів НПТЗ ЗАТ «Ніко Тьюб» 54 млн. грн. З них 23 млн. грн. – для постачання устаткування з обробки, іспиту і контролю якості продукції з метою виконання вимог закордонних стандартів, іншу суму – на поповнення оборотних коштів. Компанія взяла на себе зобов'язання з технічного переозброєння підприємства, забезпечення рентабельності на рівні не менш 5%. Зараз продовжується робота з закупівлі устаткування під програму сертифікації продукції по системі DIN і API. Вже отримане підтвердження про відповідність продукції, що випускається, вимогам стандарту DIN, одержання сертифіката і монограми API (American Petroleum Institute) на вироблену продукцію намічено на початок 2001 року. Закуплено устаткування для маркування і фарбування труб, що дозволить збільшити обсяги виробництва труб, які відповідають міжнародним стандартам.

«Ювіс» («Нікопольський завод нержавіючих труб»)

ТОВ ПКП «Ювіс» засновано у 1991 році. Головний напрямок діяльності – організація виробництва і постачання нержавіючих труб. Центральний офіс розташований у Дніпропетровську. Компанія має представництва в Запоріжжі, Нікополі, у містах Російської Федерації. Компанія тісно співробітничает з виробниками

трубно́ї заготівлі, зокрема, з ВАТ «Дніпроспецсталь», а також з ВО «Титан», ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод», ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Азовсталь». Створений «Ювіс» і НПТЗ ЗАТ «Нікопольський завод нержавіючих труб» є єдиним в Україні й одним з найбільших у світі спеціалізованих підприємств з виробництва труб зі стійкої до корозії нержавіючої сталі. Такі труби призначені для використання в умовах широкого спектру зовнішнього середовища і температур, що викликають корозію й інші руйнування металу. Це, насамперед, хімічна і нафтохімічна промисловість, атомна і теплова енергетика, кольорова металургія, машинобудування і суднобудування, харчова промисловість й інші галузі. На НЗНТ йде модернізація виробництва. Придбано і встановлено маркіровочну машину, що дозволяє виконати усі вимоги замовника щодо маркірування труб. Почалася підготовка до ремонту в цеху № 4, Краматорський машинобудівний завод одержав ряд замовлень на виготовлення машин і механізмів. Закуплено матеріали для капітального ремонту пресової лінії № 2, змонтовано другу лінію електрополірувальної установки, лінія маркірування, відновлено ділянку з виготовлення тари.

«Стальпром» («ЮТіСТ»)

ПКП «Стальпром» створено 19 грудня 1991 року. Головний офіс розташований у Дніпропетровську. Основний напрямок діяльності – організація виробництва й оптова торгівля трубою продукцією, переважно казановими трубами. «Стальпром» зобов'язалося інвестувати в створене за участю НПТЗ ЗАТ «Ютіст» 5,4 млн. грн. Трубоволоочильний цех № 1, переданий у ЗАТ, може виробити близько 100 тис. тон труб довгих загального призначення, а також труб для казанів і тонкостінні труби для машинобудування. Для підтримки цеху в працездатному стані і розширенні збуту продукції компанія «Стальпром» має намір здійснити заміну засобів контролю, що не руйнуються, реконструкцію станції захисного газу, встановити 4 травильні ванни, а також автоматизовані лінії для упакування і маркірування труб. Компанія має намір провести сертифікацію виробництва за стандартом ISO 9002 і сертифікацію труб за стандартом ASTM. Вже отримано пі-

дтвердження про відповідність продукції, яка випускається, вимогам стандарту DIN.

«Трубосталь» («Труболіт»)

Виробничо-науковий центр «Трубосталь» створено у 1989 році з метою розробки технологій і створення потужностей з переробки відходів трубної галузі колишнього СРСР, створення нових видів виробництв, що доповнюють традиційну заводську технологію, зокрема, на НПТЗ. «Трубосталь» інвестує у створене за участю НПТЗ ЗАТ «Труболіт» (продуктивність близько 20 тис. т труб на рік) 2,1 млн. гривень. При цьому «Трубосталь» поставить для створеної компанії нове обладнання, у тому числі 5 центробіжно-литих машин дрібного сортаменту, а також планує провести сертифікацію виробництва по міжнародному стандарті ISO 9002.

З третього кварталу 2000 року ВАТ «НПТЗ» уже працювало в рамках реструктурованого підприємства. Консолідовані показники роботи ВАТ «НПТЗ» і створених на базі заводу чотирьох ЗАТ за участю інвесторів за дев'ять місяців 2000 року виглядають у такий спосіб. Обсяг виробництва сталевих труб за аналізований період збільшився на 19,3% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року і склав 189,2 тис. тон. У вартісному виразі випуск товарної продукції зріс у 1,8 рази. Удвічі зросло виробництво катаних нержавіючих і насосно-компресорних труб, а також труб з кольорового металу. Виробництво товарної продукції у діючих цінах склало 249,3 млн. грн. проти 136,0 млн. грн. у 1999 році. Причиною росту випуску товарної продукції у сукупності підприємств ВАТ «НПТЗ» і ЗАТ стало зростання обсягів виробництва у натуральному вираженні. Крім того, у процесі реструктуризації ЗАТ отримали можливість піти від давальницьких схем, сконцентруватися на основній діяльності – виробництві і продажі труб (а не послуг з переділу, що раніше було обумовлено дефіцитом оборотних коштів). Покращився показник рентабельності товарної і реалізованої продукції: 9,11% і 0,6% відповідно в порівнянні з «мінус» 13,6% від рівня аналізованого періоду 1999 року. За дев'ять місяців 2000 року середньомісячна зарплата склала

214,65 грн. (на 27,2% вище рівня 1999 р.). У системі підприємств ВАТ «НПТЗ» і ЗАТ у 2,85 рази виросли консолідовані платежі в бюджет за 9 місяців 2000 року у порівнянні з 9 місяцями 1999 року. Аналогічні поліпшення відбулися і по сплаті в пенсійний фонд. У цілому фінансово-економічне положення ВАТ «НПТЗ» протягом 9 місяців 2000 р. стабілізувалося, намітилася стійка тенденція зростання. Необхідно відзначити, що поліпшення консолідованих показників діяльності реструктуризованого підприємства досягнуто не лише за рахунок результатів діяльності створених ЗАТ, але і за рахунок стабілізації роботи структурних підрозділів, що залишаються поки в складі головної площадки Нікопольського Південнотрубного заводу.

Зараз у складі НПТЗ залишається ще цех № 1, що виготовляє труби з вуглецьованих і легованих видів сталі, цех № 2, що робить труби з вуглецьованої, легованої і нержавіючої сталі, трубоволоочильний цех № 4, що виготовляє труби з нержавіючої сталі, сплавів титана і спецсталі, цех № 5, що робить труби електрозварювальні з вуглецьованої і нержавіючої сталі, цех трубного інструмента й інші цехи.

Компанія СЕТАВ (Швеція) працює на ринку України з 1997 року, є агентом в Україні і Молдові компанії Avesta Sheffield, найбільшого в Європі виробника на ринку нержавіючої сталі. Основними споживачами компанії «СЕТАВ» є ПАТ «Норильський Нікель», ГУП «Адміралтейські верфі», ВАТ «Калузький турбінний завод», АТ «АВІАНТ». СЕТАВ працює з Нікопольським Південнотрубним заводом більше трьох років.

На базі майна НПТЗ буде створено єдине в СНД спеціалізоване підприємство з виробництва труб з титана і сплавів на його основі. За попередніми даними, шведська сторона має намір вкласти близько 15 млн. грн. у розвиток нової компанії. Інвестори беруть на себе зобов'язання з модернізації устаткування, погашення заборгованості із зарплати минулих років, збереження робочих місць, а та-

кож із забезпечення регулярної стовідсоткової оплати праці. Частка НПТЗ у знов створюваній компанії складе 49,9%.

Найближчим часом буде проведено експертну оцінку внесків засновників, а в березні наступного року компанія, створювана на базі цеху № 5 ВАТ «НПТЗ» планує приступити до роботи.

Природно, реструктуризація – справа непросте, у ході її можуть бути допущені помилки і зловживання, у результаті яких страждають державні інтереси. У вересні парламентський комітет з питань економічної політики, керування народним господарством, власності й інвестицій Верховної Ради зненацька вирішив вивчити законність реструктуризації Нікопольського Південнотрубного заводу. Однак фактів, що свідчать про порушення законності в процесі реструктуризації виявлено не було. Зараз Госкомпромполітики розглядає питання про доцільність реструктуризації казенного підприємства «Запорізький титаномагнієвий комбінат».

Додаток 5.

ПОСТАНОВА

від 25 травня 1998 р. № 740 м. Київ

Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності

На виконання статті 8 Закону України "Про підприємництво" (698-12) Кабінет Міністрів України **постановляє:**

1. Затвердити Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності (далі - Положення), що додається.
2. Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським державним адміністраціям:
 - забезпечити виготовлення бланків документів, передбачених Положенням;
 - вжити заходів до забезпечення органів державної реєстрації фінансовими й матеріально-технічними ресурсами;

- вирішити питання щодо розміщення та укомплектування кадрами цих органів;
- забезпечити неухильне виконання органами державної реєстрації вимог Положення.

3. Державному комітетові статистики та Ліцензійній палаті:

- визначити порядок передачі і застосування органами державної реєстрації ідентифікаційних кодів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України;
- забезпечити до 1 липня 1998 р. проведення нарад фахівців органів державної статистики та державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності з питань практичної реалізації вимог Положення.

4. Державному комітетові статистики, Державній податковій адміністрації, Пенсійному фонду, Міністерству праці та соціальної політики, Міністерству внутрішніх справ привести свої нормативно-правові акти у відповідність із Положенням.

5. Покласти на:

- Ліцензійну палату методичне забезпечення органів державної реєстрації з питань проведення державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності;
- органи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності щомісячне подання Ліцензійній палаті за встановленою нею формою інформації про стан державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

6. Установити такі розміри плати:

- за державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності (реєстраційний збір): для громадян-підприємців - 1,5, для юридичних осіб - 7 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- за прискорену (протягом одного дня) державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності - потрійний розмір відповідного реєстраційного збору;
- за державну реєстрацію змін (доповнень) до установчих документів суб'єктів підприємницької діяльності - 30 відсотків реєстраційного збору;

- за видачу дубліката свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності - 10 відсотків реєстраційного збору.

Перереєстрація суб'єктів підприємницької діяльності у зв'язку із зміною законодавства проводиться безоплатно, якщо інше не передбачено законом.

7. Установити, що кошти, одержані від плати за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, зараховуються у розмірах:

70 відсотків - до місцевих бюджетів за місцезнаходженням (місцем проживання) суб'єкта підприємницької діяльності, що реєструється;

30 відсотків - на рахунок органу державної реєстрації для покриття витрат, пов'язаних з державною реєстрацією, в тому числі веденням Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності.

8. Установити, що орган державної реєстрації сплачує заявнику 20 відсотків реєстраційного збору за кожний прострочений день державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, але не більше розміру внесеної заявником плати за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Ця сума сплачується з коштів фонду органу державної реєстрації, що формується за рахунок 30 відсотків відрахувань від плати за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності.

9. Суб'єкти підприємницької діяльності, державна реєстрація яких проведена до 29 квітня 1994 р. і які не мають свідоцтва про державну реєстрацію, а також ті, що одержали такі свідоцтва до 29 квітня 1994 р., повинні одержати (обмінати) його в органі державної реєстрації, в якому вони перебувають на обліку.

Заміна та одержання свідоцтва про державну реєстрацію відповідно до цього пункту проводиться на підставі документів, що засвідчують державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому за видачу свідоцтва про державну реєстрацію до 1 липня 1998 р. сплачується 20 відсотків реєстраційного збору, після 1 липня 1998 р. - у розмірі 100 відсотків цього збору.

Установити, що з 1 липня 1998 р. органами державної податкової служби та органами державної статистики не приймаються квартальні звіти від суб'єктів пі-

дприємницької діяльності, що не одержали (не обміняли) свідоцтва про державну реєстрацію згідно з цим пунктом.

10. Ліцензійній палаті протягом шести місяців проаналізувати досвід роботи органів державної реєстрації і підготувати методичні матеріали щодо проведення державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

11. Визнати такими, що втратили чинність:

постанову Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1994 р. № 276 (276-94-п) "Про затвердження Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності та про реєстраційний збір за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності" (ЗП України, 1994 р., № 8, ст.210);

підпункт 3 пункту 1 постанови Кабінету Міністрів України від 1 червня 1995 р. № 386 (386-95-п) "Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких рішень Уряду України у зв'язку з прийняттям Указу Президента України від 15 березня 1995 р. № 226 (226/95) "Про реформування системи державної підтримки підприємництва";

постанову Кабінету Міністрів України від 25 січня 1996 р. № 125 (125-96-п) "Про внесення змін і доповнень до Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності" (ЗП України, 1996 р., № 6, ст.196);

постанову Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1996 р. № 406 (406-96-п) "Про плату за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності" (ЗП України, 1996 р., N 10, ст. 289);

пункт 1 постанови Кабінету Міністрів України від 27 серпня 1996 р. № 1011 (1011-96-п) "Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1994 р. № 276 та від 17 травня 1994 р. № 316" (ЗП України, 1996 р., № 17, ст. 466);

постанову Кабінету Міністрів України від 21 серпня 1997 р. № 908 (908-97-п) "Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1996 р. N 406".

12. Ця постанова набирає чинності через 30 днів з дня її опублікування в газеті "Урядовий кур'єр".

Прем'єр-міністр України
В.ПУСТОВОЙТЕНКО

ЗАТВЕРДЖЕНО

постановою Кабінету Міністрів України

від 25 травня 1998 р. № 740

ПОЛОЖЕННЯ

про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності

Загальна частина

1. Це Положення визначає порядок державної реєстрації та перереєстрації суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, за винятком окремих видів суб'єктів підприємницької діяльності, для яких законами України встановлено спеціальні правила державної реєстрації, а також порядок скасування державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.
2. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній, районній міст Києва і Севастополя державній адміністрації (далі - органи державної реєстрації) за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності

3. Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи власник (власники), уповноважений ним (ними) орган чи особа (заявник) особисто або поштою (рекомендованим листом) подають до органу державної реєстрації:

а) установчі документи в повному обсязі для створюваної організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до вимог законодавства:

рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів (конференції) у випадках, передбачених законом;

статут, якщо відповідно до законодавства це необхідно для створюваної організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності;

б) реєстраційну картку встановленого зразка, яка є одночасно заявою про державну реєстрацію (додаток 1 до цього Положення);

в) документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію;

г) документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом.

Органи чи фізичні особи, уповноважені власником (власниками), засвідчують свої повноваження документально.

4. Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи на дату державної реєстрації може бути місцезнаходження (місце проживання) одного із засновників або місцезнаходження за іншою адресою, яка підтверджується договором, що передбачає передачу засновнику у власність або користування приміщення, частини приміщення (договір купівлі-продажу, міни, дарування, оренди, лізингу, безоплатного користування майна, про спільну діяльність, установчий договір тощо).

5. Якщо засновником (одним із засновників) суб'єкта підприємницької діяльності є юридична особа, державна реєстрація її підтверджується свідоцтвом про державну реєстрацію.

Іноземна юридична особа відповідним документом засвідчує свою реєстрацію у країні місцезнаходження (витяг із торгівельного, банківського або судового ре-

єстру тощо). Цей документ повинен бути засвідчений згідно із законодавством країни його видачі, перекладений українською мовою та легалізований у консульській установі України, якщо міжнародними договорами, у яких бере участь Україна, не передбачено інше. Зазначений документ може бути також засвідчено у посольстві відповідної держави в Україні та легалізовано в МЗС.

У разі коли власником (власниками) суб'єкта підприємницької діяльності є фізична особа (фізичні особи), її (їх) підпис на установчих документах засвідчується нотаріусом.

6. Установчі документи складаються державною чи іншою мовою відповідно до статті 11 Закону УРСР "Про мови в Українській РСР" (8312-11), підписуються засновником, прошиваються і пронумеровуються.

7. Установчі документи не повинні містити положень, що суперечать законодавству.

Відповідальність за відповідність установчих документів законодавству несе власник (власники) або уповноважені ним (ними) органи, які подають документи для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

8. Установчі документи подаються до органу державної реєстрації у трьох примірниках (з них два оригінали), оформлених в установленому порядку.

9. Фізична особа (заявник), яка має намір провадити підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подає до органу державної реєстрації реєстраційну картку за зразком згідно з додатком 2 до цього Положення, яка є одночасно заявою про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, дві фотокартки, довідку (чи її копію) про включення до Державного реєстру фізичних осіб - платників податків та інших обов'язкових платежів і документ, що підтверджує внесення плати за державну реєстрацію, а також пред'являє документ, що посвідчує особу.

10. Реєстраційна картка суб'єкта підприємницької діяльності заповнюється особисто заявником. Орган державної реєстрації надає заявникові у разі потреби безоплатну допомогу в заповненні реєстраційної картки, перевіряє відповідність

наведених у ній відомостей поданим документам. Оформлений оригінал реєстраційної картки зберігається в органі державної реєстрації.

Орган державної реєстрації після перевірки наведених у реєстраційній картці відомостей та комплектності пакета документів формує реєстраційну справу суб'єкта підприємницької діяльності і фіксує дату надходження документів у журналі обліку реєстраційних справ та письмово повідомляє про це заявника шляхом видачі (надіслання) довідки, яка підписується представником органу державної реєстрації, відповідальним за прийняття документів, і засвідчується штампом цього органу.

Орган державної реєстрації несе відповідальність за комплектність та зберігання реєстраційної справи.

За наявності всіх документів, зазначених у цьому Положенні, орган державної реєстрації зобов'язаний протягом не більше п'яти робочих днів з дня їх надходження внести дані реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності (автоматизованої системи збирання, накопичення, обробки та оперативного надання інформації про суб'єкти підприємницької діяльності) та видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом юридичної особи (додаток 3 до цього Положення), який надається органу державної реєстрації органом державної статистики, або з ідентифікаційним номером фізичної особи - платника податків та інших обов'язкових платежів (додаток 4 до цього Положення).

11. Порядок надання органами державної статистики органам державної реєстрації ідентифікаційних кодів регулюється Держкомстатом за погодженням з Ліцензійною палатою.

12. Заявнику видається оригінал свідоцтва про державну реєстрацію з трьома його копіями, а також оригінал та копія поданих ним установчих документів з відміткою органу державної реєстрації.

13. Орган державної реєстрації подає:

у п'ятиденний термін з дня державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності до органу державної статистики та органу державної податкової служби - копії реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію, до органів Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування - інформаційне повідомлення (додаток 5 чи додаток 6 до цього Положення);

у п'ятиденний термін по закінченні календарного місяця до органу державної статистики - відомості про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності - юридичних осіб (додаток 7 до цього Положення).

14. Підставою для взяття суб'єкта підприємницької діяльності на облік у органах державної податкової служби є копія реєстраційної картки, свідоцтво про державну реєстрацію та копія установчих документів (для юридичної особи).

Термін взяття на облік суб'єкта підприємницької діяльності органами державної податкової служби, за наявності цих документів, не повинен перевищувати двох днів.

15. Для одержання дозволу на виготовлення печаток і штампів суб'єкт підприємницької діяльності (уповноважена ним особа) подає відповідному органу внутрішніх справ копію свідоцтва про державну реєстрацію, два примірники зразків печаток і штампів, які затверджуються власником і додаткового погодження не потребують, а також документ, що підтверджує внесення плати за видачу дозволу на виготовлення печаток і штампів.

Протягом п'яти робочих днів з дня одержання документів орган внутрішніх справ зобов'язаний видати дозвіл на виготовлення печаток і штампів або письмову відмову із зазначенням причин, які обумовлюються законодавством України.

На печатках і штампах повинен зазначатись ідентифікаційний код суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи або ідентифікаційний номер фізичної особи.

16. Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органі державної подат-

кової служби, є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках в установленому порядку.

17. Органу державної реєстрації (для проведення державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності), органу державної податкової служби (для взяття суб'єкта підприємницької діяльності на облік), органу внутрішніх справ (для видачі дозволу на виготовлення печаток і штампів) забороняється вимагати від суб'єкта підприємницької діяльності документи, не передбачені цим Положенням.

18. Підрозділи суб'єкта підприємницької діяльності - філії (відділення), представництва без створення юридичної особи не потребують державної реєстрації.

Суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний повідомити про створення та ліквідацію зазначених підрозділів за місцем своєї державної реєстрації шляхом внесення відповідних додаткових відомостей до реєстраційної картки суб'єкта підприємницької діяльності.

Орган державної реєстрації зобов'язаний у 10-денний термін подати відомості щодо створення та ліквідації зазначених підрозділів відповідному органу державної статистики та органу державної податкової служби за місцезнаходженням цих підрозділів (додаток 8 до цього Положення).

19. Орган державної реєстрації веде облік суб'єктів підприємницької діяльності починаючи з дати державної реєстрації або дати взяття їх на облік органом державної реєстрації за новим місцезнаходженням відповідно до цього Положення.

Перереєстрація суб'єктів підприємницької діяльності

20. У разі зміни назви, організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності, а також форми власності суб'єкт підприємницької діяльності у місячний термін з моменту настання зазначених змін зобов'язаний подати документи для перереєстрації з підтвердженням опублікування інформації про зміни у друкованих засобах масової інформації.

21. Перереєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться в порядку, встановленому для його державної реєстрації.

22. Орган державної реєстрації зобов'язаний протягом п'яти робочих днів з дня перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності надіслати до органу державної статистики та органу державної податкової служби копії реєстраційної картки з внесеними змінами, а до органів Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування - інформаційне повідомлення.

У разі перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, що визначається правонаступником підприємства, приватизованого як цілісний майновий комплекс, подається документ, який засвідчує право власності на зазначений об'єкт.

У разі перереєстрації оригінали раніше виданого свідоцтва про державну реєстрацію та установчих документів повертаються до органу державної реєстрації.

Внесення змін (доповнень) до установчих документів

23. Зміни (доповнення) в установчих документах суб'єкта підприємницької діяльності підлягають державній реєстрації у 5-денний термін з дня надходження відповідної інформації до органу державної реєстрації за наявності документа, що підтверджує внесення плати за державну реєстрацію змін (доповнень) до установчих документів.

Внесення змін (доповнень) оформляється у вигляді окремих додатків або шляхом викладення установчих документів у новій редакції з додержанням вимог, визначених цим Положенням. На титульному аркуші оригіналу статуту чи установчого договору робиться відмітка про внесення змін (доповнень), а на титульних аркушах додатків до установчих документів про те, що зазначені документи є невід'ємною частиною відповідних установчих документів. У разі подання установчих документів у новій редакції на титульному аркуші робиться відповідна відмітка.

24. У разі внесення до установчих документів змін (доповнень) разом із зміною назви, організаційно-правової форми або форми власності суб'єкта підприємницької діяльності проводиться його перереєстрація в порядку, передбаченому цим Положенням.

Якщо до установчих документів вносяться зміни (доповнення), які не потребують перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний подати до органу державної реєстрації по два оригінали та по одній копії документів, завірених в установленому порядку, в яких наведено зазначені зміни (доповнення), та внести їх до своєї реєстраційної картки.

У разі внесення до установчих документів змін, пов'язаних із зміною складу засновників (учасників) суб'єкта підприємницької діяльності, подаються оформлені згідно з вимогами законодавства документи, що засвідчують:

добровільний вихід юридичної особи із складу засновників (учасників) - подається копія рішення засновника, а фізичної особи

- нотаріально засвідчена заява;

примусове виключення засновників (учасників) - рішення уповноваженого на це органу.

Орган державної реєстрації у 5-денний термін з дня державної реєстрації змін (доповнень) в установчих документах подає до органу державної статистики та органу державної податкової служби по одній копії реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію внесених змін (доповнень).

25. У разі зміни прізвища, ім'я чи по батькові підприємець-громадянин в 10-денний термін з моменту настання зазначеної зміни зобов'язаний подати до органу державної реєстрації реєстраційну картку з внесеними змінами, документ, що підтверджує зміну прізвища, ім'я чи по батькові, одну фотокартку та документ, що підтверджує внесення плати, яка справляється в розмірі, передбаченому для видачі дублікату свідоцтва про державну реєстрацію.

Орган державної реєстрації в 5-денний термін з дня одержання зазначених документів повинен провести заміну свідоцтва про державну реєстрацію та сповістити про це органи державної податкової служби, Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування в порядку, передбаченому пунктом 13 цього Положення.

Зміна суб'єктом підприємницької діяльності місцезнаходження (місця проживан-

ня)

26. У разі зміни місцезнаходження (місця проживання) суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний у 7-денний термін з моменту настання такої зміни подати до органу державної реєстрації:

реєстраційну картку з внесеними змінами;

оригінал свідоцтва про державну реєстрацію для внесення відповідних змін.

Невиконання цієї вимоги у зазначений термін є підставою для звернення органу державної реєстрації до суду (арбітражного суду) з позовом про скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

27. Орган державної реєстрації, на обліку у якого перебуває суб'єкт підприємницької діяльності:

вносить зміни до оригіналу свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, зазначаючи дату внесення зміни та його нове місцезнаходження (місце проживання). Внесені відомості засвідчуються підписом посадової особи і печаткою органу державної реєстрації. Відповідна інформація вноситься і до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності;

протягом п'яти робочих днів з дня одержання повідомлення про зміну місцезнаходження (місця проживання) суб'єкта підприємницької діяльності сповіщає про це шляхом подання інформаційного повідомлення (додаток 5 чи 6 до цього Положення) органам державної статистики, державної податкової служби, Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування за місцезнаходженням (місцем проживання) суб'єкта підприємницької діяльності.

28. У разі зміни місцезнаходження (місця проживання) суб'єкта підприємницької діяльності, пов'язаної із зміною адміністративного району (міста), суб'єкт підприємницької діяльності у 7-денний термін подає до органу державної реєстрації, на обліку в якому він перебуває, заяву та копію документа, що засвідчує зміну місцезнаходження (місця проживання). Орган державної реєстрації протягом п'яти робочих днів надсилає рекомендованим листом реєстраційну картку та реєстраційну справу органу державної реєстрації за новим місцезнаходженням (місцем проживання) цього суб'єкта підприємницької діяльності.

Суб'єкт підприємницької діяльності для взяття на облік за новим місцезнаходженням (місцем проживання) зобов'язаний у 30-денний термін з дня зняття з обліку в органі державної реєстрації за попереднім місцезнаходженням (місцем проживання) подати до органу державної реєстрації за новим місцезнаходженням (місцем проживання) реєстраційну картку з внесеними змінами та оригінал свідоцтва для внесення в нього відповідних змін.

Орган державної реєстрації за новим місцезнаходженням (місцем проживання) суб'єкта підприємницької діяльності у 5-денний термін з дня отримання документів подає до органів державної статистики та державної податкової служби завірені копії реєстраційної картки, а до органів Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування - інформаційне повідомлення (додаток 5 чи додаток 6 до цього Положення).

У разі коли в 30-денний термін з дня зняття з обліку в органі державної реєстрації за попереднім місцезнаходженням (місцем проживання) заявник не звернувся до органу державної реєстрації за новим місцезнаходженням (місцем проживання), цей орган вправі звернутися до суду (арбітражного суду) з позовом про скасування державної реєстрації.

Видача дубліката свідоцтва про державну реєстрацію

29. У разі втрати (знищення тощо) свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності видається його дублікат.

30. Для одержання дубліката свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності до органу державної реєстрації подаються:

заява про видачу дубліката свідоцтва про державну реєстрацію;

підтвердження опублікування в друкованих засобах масової інформації оголошення про визнання недійсним втраченого свідоцтва про державну реєстрацію із зазначенням ідентифікаційного коду чи ідентифікаційного номера;

документ, що засвідчує внесення плати за видачу дубліката.

31. Орган державної реєстрації протягом п'яти робочих днів з дня надходження заяви повинен видати дублікат свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності.

32. У разі втрати (знищення тощо) оригіналів установчих документів засновник може звернутися до органу державної реєстрації з проханням про зняття копій з оригіналів, які зберігаються в цьому органі.

Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності

33. Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи здійснюється органом державної реєстрації за заявою власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органів, а також на підставі рішення арбітражного суду у разі:

визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, установчих документів;

провадження діяльності, що суперечить установчим документам та законодавству;

несвоєчасного повідомлення суб'єктом підприємницької діяльності про зміну його назви, організаційної форми, форми власності та місцезнаходження;

визнання суб'єкта підприємницької діяльності банкрутом (у випадках, передбачених законодавством);

неподання протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності згідно із законодавством.

Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи здійснюється органом державної реєстрації за заявою підприємця-громадянина, а також на підставі рішення суду (арбітражного суду) у разі:

провадження діяльності, що суперечить законодавству;

несвоєчасного повідомлення підприємцем-громадянином про зміну свого постійного або тимчасового місця проживання;

неподання протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності згідно із законодавством.

34. Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи здійснюється органом державної реєстрації шляхом виключення його з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності після проведення ліквідаційною комісією заходів щодо ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності і подання до органу державної реєстрації таких документів:

заяви (рішення) власника (власників) або уповноваженого ним (ними) органу чи рішення арбітражного суду у випадках, передбачених законодавством;

акта ліквідаційної комісії з ліквідаційним балансом, затвердженого органом, що призначив ліквідаційну комісію;

довідки аудитора, якщо це необхідно відповідно до вимог законодавства для перевірки достовірності ліквідаційного балансу;

довідки установ банків про закриття рахунків;

довідки органу державної податкової служби про зняття з обліку;

підтвердження про опублікування у друкованих засобах масової інформації оголошення про ліквідацію суб'єкта підприємницької діяльності;

довідки архіву про прийняття документів, які підлягають довгостроковому зберіганню;

довідки органу внутрішніх справ про прийняття печаток і штампів;

оригіналів установчих документів (статут, установчий договір);

свідоцтва про державну реєстрацію.

35. Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкта підприємницької діяльності статусу юридичної особи і є підставою для виключення його з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України.

36. Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи здійснюється шляхом виключення його з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності на підставі таких документів:

особистої заяви підприємця-громадянина або рішення суду (арбітражного суду) у випадках, передбачених законодавством;

довідки органу державної податкової служби про зняття з обліку;

довідки установ банків про закриття рахунків;
 довідки органу внутрішніх справ про здачу печаток і штампів;
 оригіналу свідоцтва про державну реєстрацію.

37. Орган державної реєстрації у 10-денний термін повідомляє відповідні органи державної податкової служби та державної статистики про скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності (додаток 9 чи додаток 10 до цього Положення).

38. Реєстраційна справа суб'єкта підприємницької діяльності, державну реєстрацію якого скасовано, передається органом державної реєстрації до місцевої державної архівної установи в установленому порядку

Додаток 6

ПРОБЛЕМИ СКОРОЧЕННЯ ПОТУЖНОСТЕЙ УКРАЇНСЬКИХ МЕТАЛУРГІЙНИХ КОМБІНАТІВ

США не хочуть відмовлятися від своєї ідеї вирішити проблеми власної металургійної галузі за рахунок скорочення металургійних потужностей в усьому світі. Тиск на країни – провідні світові виробники сталі продовжується. Реальним інструментом тиску є погроза чи обмеження заборони доступу на американський ринок, що дотепер залишається одним із найпривабливіших у світі з погляду цін.

Країни, що входять у десятку провідних світових сталевиробників (за рейтингом ISI), вже отримали свою «чорну мітку»; на ряд країн (і Україну) чиниться тиск по лінії двосторонніх відносин.

У Росії місцеві металурги вже обговорюють: що ж у кого можна скоротити? Зважаючи на це не зайвим буде оглянути існуючі (і працюючі) металургійні потужності й у нас в Україні.

ПОТУЖНОСТІ

На українському ринку 85% виплавки сталі припадає на металургійні комбінати, тобто підприємства з повним металургійним циклом. Їх в Україні 7.

Незважаючи на те, що меткомбінати мають повний металургійний цикл, кожен з них також має свою спеціалізацію. Наприклад, «Криворіжсталь» є найбі-

льшим виробником катанки й арматури, «Запоріжсталь» – нержавіючого прокату, жерсті і гнутих профілів, «Азовсталь» – суднового листа і залізничних рейок, Алчевський меткомбінат – єдиний виробник різнокалиберного сталевих дробу.

Виробничі потужності металургійних комбінатів України:

| Назва | Потужності з виробництва, (млн. тон) | | | Домінуюче виробництво |
|--------------------------|--------------------------------------|-------|-----------------|--|
| | Чавун | Сталь | Сталевий прокат | |
| "Криворіжсталь" | 10,6 | 6,9 | 8,4 | Прокат малих форм |
| "ММК ім. Ілліча" | 5,6 | 7,9 | 4,6 | Тонколистовий прокат |
| МК "Азовсталь" | 6 | 7,0 | 4,6 | Товстолистовий прокат, рейки |
| МК "Запоріжсталь" | 3,2 | 4 | 2,2 | Тонколистовий прокат, оцінк. жерсть |
| Алчевський МК | 2,9 | 3,35 | 3,2 | Прокат великих форм, тонколист. прокат |
| МК ім. Дзержинського 4,4 | 4,3 | 4,0 | | Рейкова і конструкційна сталь |
| Макіївський МК | 2,3 | 2,4 | 3,4 | Прокат середніх форм |

Джерела: ЗМІ, дані компаній

Це те, що є зараз. Але виробничі потужності більшості українських меткомбінатів – це поняття відносне. Більшість підприємств було побудовано багато десятиліть тому, відповідно, їхні потужності з виробництва чавуну, агломерату, сталі і прокату застаріли. На жодному комбінаті у будь-який конкретний момент не задіяні всі наявні потужності: одні законсервовані ще в попередні роки, інші – ремонтуються, треті просто не завантажені через недолік сировини.

Скороченню виробничих потужностей велика увага надається у Національній програмі розвитку і реформування ГМК до 2010 року, де передбачений цілий ряд заходів щодо виведення потужностей, яке приведе до їх істотного зниження.

ПРОКАТНІ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

«КРИВОРІЖСТАЛЬ»

ДГМК «Криворіжсталь» засновано у 1934 р. Комбінат є основним виробником арматурного прокату і катанки в Україні. Найбільшими споживачами «Криворіжсталі» є Дніпродзержинський завод «Метіз», Одеський завод «Стальметіз», «Запорізький метізний завод», Одеський «Стальканат».

| № Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. т) | Потужність листового стану, (тис. т) |
|---|--|--------------------------------------|
| 1 Блюмінг 1250 разом із НЗС 750/500 | 3200 | - |
| 2 Блюмінг 1300 разом із НЗС 900/700/500 | 4700 | - |
| 3 Дрібносортні стани 250 1-6 (6 станів) | 3460 | - |

| | | |
|-------------------------------|------|---|
| 4 Дротові стани 250-1 і 250-3 | 1240 | - |
| *5 Дротовий 250-2 | 450 | - |

* - Прокатні потужності, заплановані до консервації

Джерело: Мінпромполітики

На початку 90-х рр. на комбінаті побудовано дротовий стан № 1 і дрібносор-тний дротовий стан № 6. Будівництво фінансувалося за рахунок кредиту німецького банку під гарантії уряду. Дротовий стан № 1 повинен замінити існуючі морально застарілі три стани (побудовані ще в 1957 р.). Основні споживачі продукції - метізні підприємства України.

Дрібносортовий стан № 6 (побудований у 1974 р.) раніше випускав продукцію для автомобільної промисловості. Після 1991 р. це виробництво було зупинене. В Україні продукцію стану могли б використовувати Дружковський і Костянтинівський машинобудівні заводи. В даний момент вони простоюють. Для завантаження виробництва, стан № 6 модернізовано. Не руйнуючи існуючої виробничої лінії, змонтовано ще одну лінію з виробництва катанки. В даний час стан працює на повну потужність і може робити катанку діаметром від 5,5 до 14 мм на новій лінії і від 14 до 32 мм – на старій. Разом з донецьким НВО «Донікс» налагоджено забезпечення прокатними шайбами, які до цього постачалися лише зі Швеції.

ММК ім. ІЛЛІЧА

Металургійний комбінат ім. Ілліча введено в експлуатацію у 1897 р. Комбінат має найбільший в Україні товстолистовий стан 4500.

| № Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. т) | Потужність листового стану, (тис. т) |
|---------------------------------------|--|--------------------------------------|
| 1 Слябінг 1150 | | 6338 |
| 2 Товстолистовий 3000 | | 2400 |
| 3 Безперервний: | | |
| - гарячої прокатки 1700 | | 3800 |
| - безперервної холодної прокатки 1700 | | 1373 |
| 4 Товстолистовий 4500 | | 189 |

Джерело: Мінпромполітики

На початку жовтня 2001 р. Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча зупинив для ремонту і модернізації конвертер і стан-3000. Вартість ремонту конвертера складе 25-30 млн. грн, стану-3000 – близько 25 млн. грн. Меткомбінат установить на конвертері нове обладнання, яке для нього виготовив маріупольський завод «Азовмаш». Ремонт і модернізація конвертера дозволять підвищити якість сталі і кількість плавок за рахунок застосування більш стійких вогнетривів. На стані-3000, на якому виготовляється листовий прокат, комбінат замінить електроустаткування і проведе ремонт станин, що дозволить підвищити якість листового прокату.

«АЗОВСТАЛЬ»

Металургійний комбінат «Азовсталь» було засновано у 1933 р. Меткомбінат є монополістом з виробництва залізничних рейок, накладок, підкладок і клем залізничних рейок, сталевих помольних куль. Крім цього «Азовсталь» є монополістом з виробництва абразивного порошку для очищення корпусу суден.

| № | Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. тон) | Потужність листового стану, (тис. тон) |
|---|---------------------|--|--|
| 1 | Блюмінг 1150 | 3694 | - |
| 2 | Рейкобалковий 800 | 1490 | - |
| 3 | Крупносортний 650 | 1100 | - |
| 4 | Товстолистовий 3600 | - | 2080 |

Джерело: Мінпромполітики

У квітні 2001 р. комбінат «Азовсталь» провів тендер на постачання устаткування для реконструкції чистової кліти стану 3600, на якому виготовляється товстолистовий прокат. Модернізація чистової кліти дозволить домогтися більш точного дотримання заданих параметрів товстого листа, що підвищує якість продукції і її конкурентоспроможність. Вартість реконструкції складає порядку \$30 млн. Стан 3600 виготовляє товстолистовий прокат товщиною 8-50 мм для суднобудування, казанобудування, а також плити товщиною до 120 мм.

У травні 2001 р. «Азовсталь» запусив у рейкобалковому цеху нову ділянку з дообробки рейок, що дозволить в автоматичному режимі різати рейки нестандартної довжини з дефектної продукції. До цього на «Азовсталі» вироблялися рейки

лише стандартної довжини 25 метрів. На новій ділянці встановлений верстат німецької компанії Vagner і система керування Siemens.

«ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Металургійний комбінат «Запоріжсталь» введено в експлуатацію у 1933 р. Комбінат – єдиний у країні постачальник холоднокатаного листа особливо складної витяжки для автомобільної промисловості, консервної жерсті, холоднокатаного листа і стрічки для інструментальної і машинобудівної промисловості, листа з нержавіючої і легованої сталі, шліфованого і полірованого листа з нержавіючої сталі, гнутих профілів.

| № Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. тон) | Потужність листового стану, (тис. тон) |
|--|--|--|
| 1 Слябінг 1150 | - | 3186 |
| 2 Безперервний широкоштабовий: | - | |
| - гарячої прокатки 1680 | - | 2770 |
| - безперервної холодної прокатки 1680 | - | 1037 |
| 3 Реверсивні холодної прокатки 1680, 1200, 2800 і 20 валковий | - | 525 |
| 4 Безперервний 650 і 450 і реверсивний 550 для прокатки жерсті | - | 150 |

Джерело: Мінпромполітики

ДНІПРОВСЬКИЙ МЕТКОМБІНАТ ім. ДЗЕРЖИНСЬКОГО

Дніпровський меткомбінат ім. Дзержинського – єдиний постачальник катанної осьової заготівлі для залізничного транспорту, шпунтових свай типу Ларсен, контактних рейок для метрополітену.

| № Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. т) | Потужність листового стану, (тис. т) |
|------------------------------|--|--------------------------------------|
| 1 Трубозаготівельний 900/750 | 1335 | - |
| 2 Рейкобалковий 800 | 520 | - |
| 3 Середньосортний 350 | 1050 | - |
| 4 Універсальний | 250 | 477 |
| *5 Блюмінг 1150 | 3950 | - |
| *6 Блюмінг 950 | 1006 | - |
| *7 Крупносортний 500 | 306 | - |

* - Прокатні потужності, заплановані до консервації

Джерело: Мінпромполітики

«АЛЧЕВСЬКИЙ МЕТКОМБІНАТ»

Алчевський металургійний комбінат є монопольним виробником товстого нержавіючого листа, сталевого дробу і сталі спеціального призначення. Алчевський меткомбінат виробляє маломагнітну і титанову сталь.

| № | Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. тон) | Потужність листового стану, (тис. тон) |
|---|---------------------|--|--|
| 1 | Блюмінг 1250 | 4235 | - |
| 2 | Крупносортний 600 | 1655 | - |
| 3 | Товстолистовий 2800 | - | 1062 |
| 4 | Товстолистовий 2250 | - | 464 |

Джерело: Мінпромполітики

У серпні 2001 р. «Алчевський металургійний комбінат» зробив плановий ремонт основного прокатного стану підприємства – сортопрокатного стану 600. На сортовому стані 600 зараз виробляється щомісяця близько 135 тис. тон квадратної заготовлі, що складає близько 70% від загального виробництва прокату комбінатом.

МАКІЇВСЬКИЙ МЕТКОМБІНАТ

Макіївський металургійний комбінат введено в експлуатацію у 1899 р. Виробляє прокат, сталеві злитки і чавун, рейкові скріплення, дріт «катанку» з рядових і конструкційних марок сталі різного діаметру, куточки, арматуру.

| № | Найменування станів | Потужність сортового прокату, (тис. тн) | Потужність листового стану, (тис. тн) |
|-----|---------------------|---|---------------------------------------|
| 1 | Середньосортний 390 | 560 | - |
| 2 | Дротовий 150 | 1200 | - |
| *3. | Блюмінг 1150 | 3950 | - |
| 4 | Середньосортний 350 | 670 | - |

* - Прокатні потужності, заплановані до консервації

Джерело: Мінпромполітики

У 1992 р. Макіївський меткомбінат отримав німецький товарний кредит на будівництво двох станів компанії SKET. Перший з них – стан 150 введено в експлуатацію у 1994 р. Будівництво стану-350 розпочато у вересні 1994 р. Зараз будівельні роботи на стані-350 виконані на 90%, поставлено 70 % устаткування.

ВИРОБНИЦТВО ЧАВУНУ

З виробленого в Україні чавуну 85-86% припадає на металургійні комбінати. У поточному році варто очікувати зростання виробництва, у порівнянні з минулим роком, приблизно на 1,5 млн. тон. Меткомбінати можуть збільшити виробництво на 1,7 млн. тон.

Виробництво чавуну в Україні, (млн. т):

| Підприємство | 2000 р. | 10 місяців 2001 р. | Усього в 2001 р. |
|-------------------------------------|---------|--------------------|------------------|
| «Криворіжсталь» | 5,27 | 4,99 | 5,9 |
| «ММК ім. Ілліча» | 4,23 | 3,98 | 4,8 |
| «Азовсталь» | 3,39 | 3,16 | 3,7 |
| «Запоріжсталь» | 3,14 | 2,59 | 3,2 |
| «Дніпровський МК ім. Дзержинського» | 2,25 | 1,96 | 2,35 |
| «Алчевський МК» | 2,08 | 1,7 | 2,04 |
| «Макіївський МК» | 0,91 | 0,86 | 1,03 |
| Усього меткомбінати | 21,28 | 19,24 | 23,0 |
| Усього в Україні | 24,9 | 22,34 | 26,5 |

Джерело: Мінпромполітики, Держкомстат

Відповідно до Програми розвитку ГМК, до 2005 року планується залишити в дії 33 доменні печі (зараз працює до 40) загальною потужністю 35 млн. тон, до 2010 року – 27 печей потужністю 26 млн. т.

СТАЛЬ

Меткомбінати виробляють 83-84% від всього обсягу виробництва сталі в Україні. Цього року зростання може скласти понад 2 млн. тон від рівня 2000 року. При цьому навряд чи не половину всього приросту (до 900 тис. тон) може забезпечити один лише комбінат «Криворіжсталь».

Виробництво сталі в Україні, (млн. т):

| Підприємство | 2000 р. | 10 місяців 2001 р. | Усього в 2001 р. (прогноз) |
|--|---------|--------------------|----------------------------|
| «Криворіжсталь» | 6,1 | 5,77 | 6,9 |
| «ММК ім. Ілліча» | 5,48 | | 4,85 |
| | 5,8 | | |
| «Азовсталь» | 4,27 | 3,94 | 4,7 |
| «Запоріжсталь» | 3,92 | 3,36 | 4,0 |
| «Дніпровський МК ім. Дзержинського» | 2,35 | 2,1 | 2,5 |
| «Алчевський МК» | 2,9 | 2,4 | 2,7 |
| «Макиївський МК» | 1,11 | 1,1 | 1,3 |
| Усього меткомбінати | 26,14 | 23,52 | 27,9 |
| Усього | 31,37 | 27,93 | 33,5 |

Джерело: Мінпромполітики, Держкомстат

ПРОКАТ

На металургійні комбінати припадає 82-84% від загального обсягу виробництва. При цьому варто відзначити, що питома вага має тенденцію до незначного зниження. Якщо у 1999 р. меткомбінати виробили 84% усього прокату, то в 2001 р. – вже 81,7%. Це говорить про те, що зростає частка заводів, зокрема, Єнакіївського, Донецьких МЗ і МПЗ, «Істіл (Україна)», Краматорського, заводу ім. Петровського.

Виробництво прокату в Україні, (млн. т):

| Підприємство | 2000 р. | 10 місяців 2001 р. | Усього в 2001 р. (прогноз) |
|--|---------|--------------------|----------------------------|
| «Криворіжсталь» | 5,14 | 4,87 | 5,8 |
| «ММК ім. Ілліча» | 4,74 | 4,1 | 4,9 |
| «Азовсталь» | 3,75 | 3,57 | 4,2 |
| «Запоріжсталь» | 3,22 | 2,79 | 3,34 |
| «Дніпровський МК ім. Дзержинського» | 2,1 | 1,88 | 2,25 |

| | | | |
|---------------------|-------|-------|------|
| «Алчевський МК» | 2,3 | 1,91 | 2,29 |
| «Макіївський МК» | 0,86 | 0,92 | 1,1 |
| Усього меткомбінати | 22,13 | 20,04 | 23,9 |
| Усього в Україні | 26,92 | 24,5 | 29,3 |

Джерело: Мінпромполітики, Держкомстат

Заплановані потужності виробництва у 2010 році по типах станів, млн. тон:

| | |
|---------------------------------------|------|
| Усього по сортовому прокату | 16,5 |
| Усього по листопрокатному виробництву | 13,8 |
| Усього по холоднокатаному листу | 2,5 |

Джерело: Програма розвитку ГМК України до 2010 р.

Зараз середній показник використання наявних виробничих потужностей в Україні перевищує 70%. Для порівняння: у даний час американські і канадські металургійні компанії використовують свої виробничі потужності на 75-78%, завантаження виробничих потужностей у російській металургії складають: по чавуну – 90%, по сталі – 85%, по готовому прокату – 85%.

Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей в Україні повинен бути більше прив'язаний до внутрішнього споживання, ніж до попиту на зовнішніх ринках. Це розуміють і самі металурги, що прагнуть підняти частку постачань на внутрішній ринок. Але розвиток внутрішнього споживання – це не питання одного чи двох років. Вітчизняне споживання металопродукції не зросте від одного лише бажання металургів, потрібні інвестиції у галузь, її реструктуризація і модернізація, зростання попиту у країні на продукцію металоспоживчих галузей.

Паралельно з цим металурги повинні займатися своєю реструктуризацією і модернізацією, не допускаючи різкого зниження виробництва сталі. Адже в Україні немає надвиробництва сталі, є неприпустимий крен у бік експорту зробленої продукції. Зміцнення внутрішнього ринку знизить експортну активність металовиробників і послабить антидемпінговий тиск на український металоекспорт.

Це нормальний, природний шлях. Насильницьке скорочення виробничих потужностей – шлях неприродний. Нинішній обсяг виробництва на українських металургійних підприємствах у цілому такий, що може забезпечувати зайнятість населення великих промислових регіонів, вчасно виплачувати їм зарплату, підтримувати державний і місцевий бюджети, заробляти кошти для модернізації виробництва.

Механічне зниження обсягів виробництва під тиском США – це шлях назад, у початок 90-х, коли металургійні підприємства були для країни проблемою і тягарем, а не джерелом валюти і двигуном промислового росту, як зараз.

Те, що в Україні маються надлишки виробничих потужностей, ні в кого не викликає сумнівів. Потрібно поступово виводити з експлуатації застарілі доменні і мартенівські цехи, будувати сучасні прокатні стани, переходячи на прогресивні технології виплавки сталі. Скорочення зайвих потужностей відбудеться природним шляхом у результаті проведеної металургійними підприємствами реконструкції і реструктуризації виробництва. Починати все це потрібно вже зараз (багато які металургійні підприємства вже вкладають гроші в модернізацію). У протилежному випадку вітчизняна металургія, вичерпавши ресурс оборотних фондів, через кілька років просто зупиниться.

ЗАКОН УКРАЇНИ

“Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу”

Цей Закон спрямовано на створення правових та економічних умов для проведення реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу, виведення з експлуатації надлишкових та неефективних потужностей, стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств, створення нових конкурентоспроможних видів продукції та робочих місць.

Стаття 1. Дія цього Закону поширюється на підприємства гірничо-металургійного комплексу згідно з переліком, що затверджується Кабінетом Міністрів України за погодженням з Комітетом Верховної Ради України з питань промислової політики і підприємництва.

Основними умовами включення підприємств до переліку, на які поширюється дія цього Закону, є обґрунтованість розрахунків поліпшення фінансово-економічних показників діяльності підприємств, наявність програми розвитку підприємств та плану природоохоронних заходів, забезпечення поточних розрахунків з бюджетами усіх рівнів і з Пенсійним фондом України.

Стаття 2. Кошти від збору за забруднення навколишнього природного середовища, що сплачуються підприємствами гірничо-металургійного комплексу, на які поширюється дія цього Закону, розподіляються між місцевими (сільськими, селищними, міськими), обласними та республіканським Автономної Республіки Крим бюджетами, а також Державним фондом охорони навколишнього середовища у співвідношенні відповідно по 10 відсотків, а 70 відсотків використовується підприємствами на виконання природоохоронних заходів. За нецільове використання цих коштів до підприємств застосовуються штрафні санкції у розмірі 100 відсотків суми, використаної за нецільовим призначенням, з нарахуванням пені у розмірі 120 відсотків облікової ставки Національного банку України.

Стаття 3. Підприємства гірничо-металургійного комплексу, на які поширюється дія цього Закону, 50 відсотків суми нарахованого податку на прибуток спрямовують до загального фонду Державного бюджету України. Решта коштів зараховується на окремий спеціальний рахунок, відкритий в органах Державного казначейства України, та спрямовується на реалізацію інвестиційних проектів, у тому числі для проведення реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу, виведення з експлуатації надлишкових та неефективних потужностей. Використання цих коштів провадиться у порядку, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Стаття 4. Прикінцеві положення

1. Цей Закон набирає чинності з дня його опублікування, але не раніше 1 січня 2002 року, і діє до 1 січня 2003 року.
2. Кабінету Міністрів України у двомісячний строк після набрання чинності цим Законом вжити заходів щодо внесення змін до відповідних нормативно-правових актів.
3. Внести зміни до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (334/94-ВР) (Відомості Верховної Ради України, 1997 р., № 27, ст. 181; 1998 р., № 10, ст. 35, № 18, ст. 94; 1999 р., № 39, ст. 357; 2000 р., № 43, ст. 363, із змінами, внесеними Законом України від 29 листопада 2001 року № 2831-III (2831-14): пункт 4.2 статті 4 доповнити підпунктом 4.2.18 такого змісту:
"4.2.18. До 1 січня 2003 року кошти, що надходять з окремого спеціального рахунку Державного казначейства України підприємствам гірничо-металургійного комплексу на реалізацію інвестиційних проектів, у тому числі для проведення реструктуризації, виведення надлишкових та неефективних потужностей, відповідно до статті 3 Закону України "Про подальший розвиток гірничо-металургійного комплексу" (2975-14).

Президент України

Л. КУЧМА

м. Київ, 17 січня 2002 року

КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ
ПОСТАНОВА
від 16 травня 2001 р. № 547 м. Київ
ПРО УТВОРЕННЯ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВОЇ
ГРУПИ "ТИТАН"

З метою реалізації Комплексної програми розвитку кольорової металургії України на період до 2010 року Кабінет Міністрів України постановляє:

1. Прийняти пропозицію заінтересованих підприємств та організацій, схвалену Міжвідомчою комісією з питань формування промислово-фінансових груп, щодо утворення промислово-фінансової групи "Титан" терміном на п'ять років і установити, що її кінцевою продукцією є двоокис титану.

2. Затвердити перелік учасників промислово-фінансової групи "Титан", що додається, та визначити головним підприємством цієї групи державну акціонерну компанію "Титан".

3. Затвердити:

голову правління державної акціонерної компанії "Титан" Дмитрієва Євгенія Івановича президентом промислово-фінансової групи "Титан";

генеральну угоду про сумісну діяльність у виробництві двоокису титану.

4. Контроль за діяльністю промислово-фінансової групи "Титан" здійснює в межах своєї компетенції Державний комітет промислової політики.

5. Державному комітетові промислової політики разом з Міністерством економіки, Міністерством фінансів та іншими заінтересованими центральними органами виконавчої влади інформувати кожне півріччя Кабінет Міністрів України про результати діяльності промислово-фінансової групи "Титан".

Перший

віце-прем'єр-міністр України

Ю.Єхануров

Затверджено
 постановою Кабінету Міністрів України
 від 16 травня 2001 р. № 547

ПЕРЕЛІК

учасників промислово-фінансової групи "Титан"

| Учасники | Код згідно з ЗУКПО |
|--|--------------------|
| Державна акціонерна компанія "Титан" | 05762329 |
| Акціонерний комерційний банк "Форум" | 21574573 |
| Інститут гірничо-хімічної промисловості ВАТ "Гірхі-мпром" | 00206339 |
| Сумський державний науково-дослідний інститут мінеральних добрив і пігментів МІНДПІ | 14005076 |
| Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Велта"" | 30912734 |
| Науково-дослідний та проектний інститут по збагаченню та агломерації руд чорних металів ВАТ "Механобрчормет" | 04689352 |