

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ  
СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

Глобалізація сприяє формуванню єдиного загальносвітового ринку товарів, капіталів, праці та послуг. Разом з тим, глобалізаційні процеси мають не лише позитивний вплив на окремі національні економіки. Так, світова криза, уповільнення темпів світового економічного розвитку у цілому та нестабільність кон'юнктури цін на імпортовані ресурси показали як суттєву залежність України від зовнішніх чинників, так і необхідність пошуку шляхів протистояння цьому негативному впливу.

Одна з головних сфер, що активно відчувають на собі вплив глобальних тенденцій світового розвитку, є торгівля. Тому особливий науковий інтерес викликають дослідження трансформаційних змін у цій сфері у сучасних умовах. В аспекті даної статті нас насамперед цікавлять процеси, що відбуваються у зміні форм корпоративного контролю сучасних торговельних підприємств, які відбуваються під впливом зростаючої конкуренції, як внутрішньої, так і світової.

Дослідженню актуальних питань конкурентоспроможності, а також процесів реструктуризації підприємств під впливом зовнішнього середовища присвячено значне коло праць як вітчизняних, так і закордонних дослідників. До них передусім слід віднести роботи таких учених, як М. Портер, Д. Леманн, М. Кастельс, Р. Уїлсон, Я. Морено, Ф. Харраре, О. Вільямсон, А. Кононеко, К. Левін, В. Шемятенков, І. Стрілець, В. Горелик, Г. Йогуель, В. Кляйст, М. Лісовська, М. Кейс, О. Харт, С. Холмес, Ю. Єленева, А. Івашенко. Проте дослідженню власне процесів трансформації підприємств торгівлі в умовах світової економічної кризи присвячено дуже обмежене коло праць.

У статті ставиться за мету дослідження основних організаційних форм трансформації підприємств торгівлі у сучасних умовах, які передбачають зміну характеру, типу або виду корпоративного контролю та зумовлені впливом зовнішнього середовища, насамперед, зростанням гостроти конкурентної боротьби.

Однією з головних та історично перших форм зміни організаційних структур та переходу корпоративного контролю є злиття та поглинання. На сучасному етапі у торгівлі існують різні інтегровані групові об'єднання підприємств (інтегровані корпоративні структури), які уявляють собою великий інтерес для наукового вивчення злиттів та поглинань, по-перше, оскільки вони є основними суб'єктами процесів злиття та поглинання, а, по-друге, утворення групових об'єднань має свою внутрішню логіку, яка диктує більшість процесів поглинань, що відбуваються нині в економіці України. Будь-яке підприємство торгівлі має два принципових варіанта стратегії зростання – придбання зовнішньої структури або ж власний розвиток. У процесі постійного розвитку на основі наявної стратегії підприємство торгівлі визначає, що є у кожний конкретний момент найбільш вигідним: направлення ресурсів на придбання нового бізнесу або перерозподіл ресурсів в межах вже існуючих напрямків діяльності. Відповідно метою придбання нового бізнесу через процес злиття та поглинання є створення стратегічної конкурентної переваги за рахунок приєднання та інтегрування нових елементів бізнесу, що має бути більш ефективним, ніж їх внутрішній розвиток в межах даного підприємства торгівлі.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення та класифікації угод злиття та поглинання. У вузькому розумінні під злиттям розуміється передавання усіх прав та обов'язків двох та більше підприємств новій юридичній особі у процесі реорганізації. Відповідно, поглинанням вважається припинення діяльності однієї або декількох фірм з переданням усіх їх прав та обов'язків іншій юридичній особі. У широкому розумінні злиття та поглинання пов'язане з переходом контролю над діяльністю підприємства торгівлі, яке може мати як формальний, так і неформальний характер.

Вузьке розуміння злиття та поглинання виходить з юридичного визначення поняття реорганізації юридичної особи. Реорганізація підприємств, як визначено Цивільним кодексом України, означає зміну юридичного статусу одного або декількох суб'єктів, що задіяні у реорганізації. Будь-яка юридична особа може змінити свій юридичний статус лише одним з визначених законодавством способів. Форми реорганізації підприємств торгівлі можна поділити на дві групи: без залучення вже існуючих організацій – реорганізація шляхом поділу, виділу та перетворення, а також за участю вже існуючих юридичних осіб – реорганізація шляхом злиття або приєднання підприємств [1, с. 35-36]. Тільки друга група форм реорганізації підприємств торгівлі викликає науковий інтерес в межах даної статті, оскільки саме за таких перетворень відбувається розширення і зростання підприємств торгівлі, що дозволяє розглядати такі перетворення у якості елементів стратегії розвитку.

Таким чином, у юридичному сенсі злиття та поглинання підприємств торгівлі – це частковий випадок реорганізації, характерною ознакою якої є зміна юридичного статусу одного з господарюючих суб'єктів та припинення його існування. Проте, як свідчить українська та міжнародна економічна практика, злиття та поглинання підприємств торгівлі необов'язково означає зміну юридичного статусу та припинення діяльності однієї або декількох юридичних осіб, що робить неприйнятним використання поняття реорганізації при економічному аналізі злиттів та поглинань у торгівлі. Наприклад, об'єднання підприємств торгівлі в економічному сенсі, тобто встановлення єдиного контролю над економічними та техніко-технологічними процесами може відбуватися за допомогою придбання контрольних пакетів акцій цих підприємств з боку третьої компанії та рядом інших способів.

В економічній літературі для опису злиттів та поглинань певне використання набуло поняття реструктуризації підприємств. За одним з існуючих визначень, реструктуризація підприємств – «це структурна перебудова з метою ефективного розподілу та використання усіх ресурсів підприємства, яка полягає у створенні комплексу бізнес-одиниць на основі поділу, з'єднання, ліквідації існуючих та утворенні нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств та придбання визначальної частки у статутному капіталі або акцій сторонніх організацій» [2, с. 3]. Дане визначення узагальнює види можливих організаційних змін підприємств, враховує їх економічну сутність, оскільки при перетворенні бізнес-одиниць не робиться прив'язки до їх юридичного статусу, та розглядає процеси злиття та поглинання у якості однієї з форм реструктуризації.

Проте при використанні даного поняття виникає ряд складностей, пов'язаних з існуючою значною смисловою завантаженістю терміна «реструктуризація». Даний термін вже активно використовується у трьох смислових значеннях. По-перше, термін реструктуризація використовується у фінансово-банківській практиці стосовно до змін в умовах погашення заборгованості [3, с. 9]. По-друге, реструктуризація означає здійснення структурних перетворень у тій чи іншій галузі, що потерпають від негативного впливу кризи. Відмінність даного значення терміна «реструктуризація» від наведеного вище визначення полягає у тому, що об'єктом перетворень є ціла галузь, а не конкретне підприємство, а також антикризовий характер заходів, що здійснюються. По-третє, термін «реструктуризація» іноді використовується для позначення комплексу заходів, що спрямований на більш ефективне використання тих чи інших активів або ресурсів у широкому сенсі (у даному випадку термін «реструктуризація» є синонімом реформування, структурних перетворень).

Певний інтерес уявляють спроби використання поняття «реструктуризація» лише для обмеженого кола організаційних перетворень, а саме для операцій поділу та виділу. Операції злиття та поглинання пропонується об'єднати під поняттям «інкорпорування», що відрізняється від попереднього поняття включенням в організаційну структуру нових активів, а не виокремленням уже існуючих активів або майна. У даному зв'язку можна зазначити, що найбільш усталеними значеннями поняття «реструктуризація» є перераховані вище приклади, а термін «інкорпорування» (англ. *incorporating*), як правило, просто позначає створення нової юридичної особи.

Можна зробити висновок, що поняття реструктуризації підприємств торгівлі більш адекватно порівняно з поняттям реорганізації юридичних осіб відображає економічну сутність злиттів та поглинань, але має обмеження у своєму використанні, оскільки використовується у ситуаціях, що пов'язані зі складним фінансовим станом и не може застосовуватися при формуванні стратегії у звичайних умовах.

У міжнародній практиці термін «злиття» (*merger*) прийнято використовувати для позначення «об'єднання двох або декількох компаній за допомогою бухгалтерського методу купівлі (*purchase*) або методом злиття (*pooling of interests*)» [4, с. 24]. Юридичне визначення злиття означає припинення існування однієї компанії та об'єднання її з іншою компанією, а злиття у його юридичному розумінні має назву «консолідацією за законом» (*statutory consolidation*). Поглинанням (*takeover, acquisition*) прийнято називати «перехід контролю над корпорацією» [5, с. 12].

Очевидно, що об'єднання на основі того чи іншого бухгалтерського метода є можливим лише за умови переходу контролю, що закріплено Міжнародними нормами бухгалтерського обліку. Така близька смислова схожість дозволяє, спираючись на широко прийняту в економічній літературі практику, використовувати терміни злиття та поглинання або у парі, або окремо для опису одного й того ж процесу.

В останній час з'явилися нові типи операцій щодо переходу контролю над підприємствами торгівлі, які не вкладаються у традиційне визначення понять злиття та поглинання. Зокрема, це пов'язано із хвилею викупів борговим фінансуванням. Внаслідок цього усталене використання у західній літературі отримав термін «угода по переходу корпоративного контролю» (*corporate control*)

transaction). Сукупність таких угод, що забезпечується визначеною інфраструктурою та залучає певне коло учасників, почала зватися ринком корпоративного контролю (corporate control market).

Під угодою по переходу корпоративного контролю, як правило, розуміється перехід значного пакету акцій якогось підприємства торгівлі від одного власника до іншого. Пакет акцій, що передається, повинен забезпечувати його власнику контроль над підприємством. При цьому не існує єдиних вимог до розміру пакету, що передається, так само як і до ступеня контролю, що надається, проте існують певні інтервали часток у акціонерному капіталі.

Існують різні класифікації угод по переходу корпоративного контролю. Однією з можливих є класифікація у залежності від статусу підприємства торгівлі, що купується [6, с. 67]. Наприклад, при переході підприємства торгівлі з компанії відкритого типу (public company) до компанії закритого типу (private company) використовуються викупи борговим фінансуванням, без зміни статусу компанії – інші види угод по переходу корпоративного контролю.

Другий варіант класифікації – у залежності від необхідності згоди менеджменту підприємства торгівлі, що купується. Як правило, не потребують згоди менеджменту такі угоди, як купівля акцій на відкритому ринку, купівля пакетів акцій, тендерні пропозиції. Так, викупи шляхом боргового фінансування зазвичай відбуваються у вигляді тендерних пропозицій, що не потребують згоди менеджерів. Натомість так звані «дружні» поглинання та управлінські викупи (з використанням боргового фінансування) відбуваються за згодою та при активній участі менеджменту підприємства торгівлі, що купується.

У господарській практиці країн із трансформаційною економікою можна виокремити ряд характерних операцій по переходу контролю над підприємствами торгівлі. По-перше, більшість підприємств торгівлі було утворено у процесі акціонування та приватизації. Приватизація ряду підприємств торгівлі відбувалася шляхом їх виділення з певних державних структур та їх платного (на певних умовах) передання у склад приватних структур. Даний факт дозволяє розглядати придбання підприємства торгівлі у процесі приватизації як повноцінний елемент стратегії злиттів та поглинань, який ще продовжує мати велике значення у сучасних умовах.

По-друге, характерним видом угод по переходу корпоративного контролю можна назвати участь у грошових аукціонах та інвестиційних конкурсах, які, по суті, мало відрізняються один від одного внаслідок наявності значного ряду пільг, що дозволяють уникнути виконання інвестиційних умов. Третім видом угод, характерних для сучасної трансформаційної економіки, можна вважати акумулювання боргів підприємства торгівлі, що поглинається, та конвертація їх в акції компанії у процесі банкрутства.

При проведенні процедури банкрутства можливим є підписання мирової угоди, за якою кредитор отримує свій борг акціями підприємства. При певній зацікавленості у поглинанні підприємства торгівлі досить легко порушити процедуру банкрутства, враховуючи значну обтяженість боргами більшості підприємств в умовах кризи, а потім конвертувати борги в акції. Задля уникнення банкрутства багато які підприємства торгівлі готові продати контрольні пакети акцій інших підприємств, що є у їх власності, або укласти мирову угоду.

Відносно новою формою створення нових варіантів корпоративного контролю є сітьова (мережева) організація підприємств торгівлі. Під мережею підприємств розуміються як об'єднання незалежних у правовому відношенні підприємств, так і концерни та підприємства, створені у ході злиття декількох підприємств, що розкидані по різних територіях та працюють на міжрегіональному рівні. Роздрібні торгові сіті можна охарактеризувати як сукупність торгових об'єктів, що керуються з єдиного центру та використовують однакові або схожі торгові формати і працюють під єдиною торговою маркою. Так, в Україні вже досить відомі торгові мережі, що працюють під марками «Велика кишеня», «Сільпо», «МЕТРО», «Фокстрот» та інші.

До основних ідей сітьової організації можна віднести наступні:

- 1) об'єднуюче призначення – спільні погляди на бажані результати, що поділяють усі учасники, дозволяють синхронізувати роботу та рухатися у правильному напрямку;
- 2) незалежність членів та добровільність зв'язків – підвищення довіри між учасниками суттєво знижує витрати на ведення бізнесу та приводить до виникнення нових бізнесових можливостей;
- 3) інтегрування рівнів – сполучаючи невеликі групи та розбиваючись на коаліції, мережі включають у себе як ієрархію, так і прями зв'язки, що змушує діяти, а не просто давати рекомендації (чи просто вказівки) іншим.

Розвиток та ускладнення науково-виробничих зв'язків обумовили зміни, що виразилися у появі нових організаційних форм взаємозв'язків і взаємодій між підприємствами й усередині них. У процесі проведення ринкових реформ традиційні ієрархічні структури біли замінені більш гнучкими й

рухомим мережевими формами організації в різних сферах діяльності. Сполучення ієрархічної організації, що має чітку вертикальну залежність елементів системи, з рухливою горизонтальною мережевою організацією дозволяє ефективно використовувати переваги зазначених структур.

Мережа – це структура, в якій елементи знаходяться у рівних горизонтальних відносинах взаємодії та координації. Ієрархія і мережа як організаційні структури мають свої переваги і недоліки, різні перспективи виявлення свого потенціалу в різних середовищах. Ієрархії та мережі як сукупність норм, правил, контрактів представлені у вигляді відносно відособлених, незалежних структур. Ефект від використання порівняльних інституційних переваг ієрархії й мережі досягається в їхній органічній єдності, що сприяє підвищенню їх цілісної (інституційної) конкурентоспроможності. Зростаюче значення мережевих структур у суспільстві поступово перетворює їх в основну організаційну форму постіндустріального суспільства.

Мережі являють собою нову ефективну форму партнерських відносин, що замінюють собою створення нового підприємства та дозволяють кожному учаснику зосереджувати зусилля на своїй основній діяльності і використовувати партнерство для придбання нових навичок та ресурсів. По суті, розвиток мережевих структур означає розвиток того, що у широкому сенсі розуміється як соціальний капітал, який є конче необхідним для успішної реалізації трансформаційних перетворень та адаптації до будь-яких кризових явищ у сучасній глобалізованій економіці.

#### Література

1. Цивільний кодекс України: Офіційний текст. - К.: Кондор, 2003. - 105 с.
2. Крыжановский В.Г. Реструктуризация предприятия / В.Г. Крыжановский . – М., 2005.- 192 с.
3. Dziobek C. Lessons from Systemic Bank Restructuring / C. Dziobek. – IMF, December 2007.
4. Синягин А. Выбор стратегии финансового оздоровления – реструктуризация или инкорпорирование? / А. Синягин // Рынок ценных бумаг. – 2007. - № 21.- С. 35-52.
5. Barron's finance and investment handbook / J. Downes, J.E. Goodman. – NY, 2005.- 427 p.
6. Пучкова С.И. Консолидированная отчетность / С.И. Пучкова, В.Д. Новодворский. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2009.- 33 с.

338. 42

*Кошелева О.Г., к.е.н., доцент,  
Донецкий национальный университет, м. Донецьк*

### **РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Діяльність у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність, згідно Господарського кодексу України, називається господарською, якщо вона здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, то вона класифікується як підприємництво або бізнес. Таким чином, регулювання бізнесу в Україні полягає в регулюванні його господарської діяльності.

Регулювання бізнесу через регулювання господарської діяльності розглядали такі автори як Ляшенко В.І. та Толмачова Г.Ф., які вказують на необхідність подальшого вдосконалення регуляторної політики в сфері господарювання [1, с. 60]. Гарагонич О.В. викреслив методи правового регулювання бізнесу в Чеських та Словацьких республіках [2, с. 5-7]. Щербіна В.С. узагальнив поняття та значення господарської діяльності як об'єкту регулювання [3, с. 7-9]. Васильців Т.Г. обґрунтував необхідність удосконалення державного регулювання не малого, а великого та середнього бізнесу, акцентував увагу на існуванні преференцій саме для малого бізнесу [4, с. 149]. Варналій З.С. розглядав регіональний аспект регулювання бізнесу через регулювання його діяльності [5, с. 114]. В роботі Бець М.Т. сформовано механізм регулювання результативності господарської діяльності, впровадження якого дозволить аналізувати господарську діяльність суб'єктів бізнесу з точки зору результативності [6, с. 8]. О. Андрєєв виділив етапи реформування дозвільної системи як одного з негативних факторів, що впливає на ведення бізнесу в Україні [7, с. 1-8], проте систематизація регулюючого впливу потребує подальшої розробки та вдосконалення.

Метою статті є аналіз систему регулювання великого, середнього та малого бізнесу в Україні та підготовка пропозицій щодо вдосконалення регулюючого впливу на їх господарську діяльність.