

**ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НА РЫНКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ****Гутник Э. В.**

Выделены особенности объекта купли-продажи на рынке предприятий, не относящихся к корпоративной форме собственности. В качестве объекта купли-продажи на рынке предприятий рассматриваются средства производства в сочетании с землей, трудовыми ресурсами, технологиями, информацией, патентами и другими объектами, которые имеют ценность, только вступая во взаимодействие друг с другом. Обосновано рассмотрение рынка предприятий как отдельного типа рынка, отличного от рынка недвижимости, рынка ресурсов и рынка капитала, с помощью инструментария нового направления в экономической теории – экономической синергетики.

Виділені особливості об'єкту купівлі-продажу на ринку підприємств, що не відносяться до корпоративної форми власності. В якості об'єкта купівлі-продажу на ринку підприємств розглядаються засоби виробництва у поєднанні із землею, трудовими ресурсами, технологіями, інформацією, патентами та іншими об'єктами, які мають цінність, лише вступаючи у взаємодію один з одним. Обґрунтований розгляд ринку підприємств як окремого типу ринку, відмінного від ринку нерухомості, ринку ресурсів і ринку капіталу, за допомогою інструментарію нового напрямку в економічній теорії – економічної синергетики.

In the article the features of purchase-sale object in the market of the enterprises which are not related to corporate pattern of ownership are allocated. As purchase-sale object of the market of the enterprises means of production in combination to the ground, manpower, technologies, information, patents and other objects which have value, only entering interaction with each other are considered. Consideration of the market of the enterprises as separate type of the market which is distinct from the market of real estate, market of resources and capital market, by means of toolkit of a new direction in the economic theory – economic synergetic – is proved.

Гутник Э. В.

ассистент кафедры ЭТ ДГМА  
ellag@meta.ua

УДК 330.123.71:330.133.7

Гутник Э. В.

## ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НА РЫНКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

С развитием рыночных отношений в экономике Украины появляются новые реалии, которые не имели места в период господствования административно-командной системы. Одним из таких новообразований является рынок предприятий. В экономической литературе рынок предприятий отдельно не рассматривается, его относят к разным по объектам продажи рынкам [1–3]. В отдельных источниках научной литературы предприятия рассматривают как объект рынка недвижимости [4–6], что является неправомерным в силу особенностей объекта купли-продажи, не соответствующих понятию «недвижимость». Недвижимость как особое понятие используется в гражданско-правовом лексиконе со времен римского права и представляет собой совокупность предметов, связанных с землей непосредственно или скрепленных с ней фундаментами. В отечественном законодательстве термин «недвижимость» впервые появляется в 1992 году в Законе Украины «О залоге» [7], где предметом ипотеки выступает имущество, связанное с землей: строения, сооружения, квартиры, предприятия как целостные имущественные комплексы и его структурные подразделения. Е. А. Гриценко в своей монографии, в частности, подчеркивает, что в экономической теории категория «недвижимость» не получила достаточного анализа, и в связи с этим возникают противоречия между экономическим и правовым содержанием недвижимости [4]. Предприятия относятся к производственной и коммерческой недвижимости, а их рыночный оборот зависит от их функциональных особенностей.

Целью исследования является выделение особенностей объекта купли-продажи на рынке предприятий и обоснование рассмотрения рынка предприятий как отдельного типа рынка, отличного от рынка недвижимости, рынка ресурсов и рынка капитала.

Трансформационные процессы в экономике Украины, связанные с переходом её от административно-командной системы к рыночной, привели к появлению нового объекта сделок купли-продажи и, соответственно, формированию специфического сегмента в структуре национального рынка. Необходимость разгосударствления и приватизации отечественных предприятий, являвшихся раньше исключительно собственностью государства, перераспределения имущественных и неимущественных прав в реальном секторе экономики послужили причиной того, что предприятия стали товаром и начали занимать значительное место на национальном рынке Украины. Особенно это проявилось на этапе вторичного передела собственности, когда особую значимость приобретает ценность предприятия как товара для покупателя и возможность получения дохода от его продажи для продавца.

Вопрос об объекте рынка предприятий является неоднозначным, хотя на первый взгляд он кажется очевидным. При продаже фирм могут реализоваться предприятия с нулевым балансом, то есть не имеющие ресурсов вообще как таковых. Поэтому главным, на наш взгляд, при характеристике объекта купли-продажи на рынке предприятий является портфель прав, которым обладает владелец фирмы. Второй важнейшей характеристикой объекта рынка предприятий является комбинация ресурсов. Каждый имущественный комплекс всегда характеризуется определенным набором ресурсов, к которым можно отнести не только то, что традиционно относится к категории «средства производства», но и новые элементы инфраструктуры, являющиеся обязательными для предприятий 21-го века, например: инженерные коммуникации, заасфальтированная площадка перед офисом, наличие железнодорожных развязок, система охранной сигнализации и др. Третьей особенностью объекта рынка предприятий является его взаимосвязь с трудовыми ресурсами, которые его обслуживают.

Дело в том, что наличие квалифицированной рабочей силы соответствующей специализации на территории данного региона является обязательным условием превращения имущественного комплекса в предприятие. Импорт рабочей силы из других регионов в большинстве случаев нецелесообразен из-за высоких издержек, связанных с переездом, размещением и обучением вновь прибывших работников [8]. Подтверждением вышесказанному является ситуация с выселяемыми за черту Киева промышленными предприятиями. Несмотря на то, что зачистка промышленных зон предусмотрена Генеральным планом перспективного развития города Киева, большинство крупных (и не очень) промышленных предприятий не спешат оставлять территорию столицы. Из Киева выезжают, только если нет другого выхода. Практика показала, что даже низкий периферийный налог на землю не перекрывает всех проблем, которые приходится решать предприятиям-эмигрантам. В частности, вне столицы они столкнулись с тем, что специалисты в провинции менее квалифицированные, чем в Киеве, поэтому персонал все равно приходится возить из столицы. Однако часто на новое место дислокации завода тяжело добираться не только работникам, но и партнерам по бизнесу.

Таким образом, в качестве объекта купли-продажи на рынке предприятий следует рассматривать средства производства в сочетании с землей, трудовыми ресурсами, технологиями, информацией, патентами и другими объектами, которые имеют ценность, только вступая во взаимодействие друг с другом.

Докажем, что предприятие не является объектом купли-продажи таких рынков, как рынок недвижимости, рынок ресурсов и рынок капитала.

Производственная и коммерческая недвижимость, к которой относят предприятия, выступая факторами производства и условиями хозяйствования, имеют существенные отличия. Е. А. Гриценко подчеркивает, что в экономической литературе специально не рассматривались особенности этих видов недвижимости [4], хотя это имеет важное практическое значение, поскольку существуют разные механизмы их функционирования. По мнению исследователя, классификационными критериями различения этих видов недвижимости является их целевое назначение, технико-строительные характеристики, особенности размещения, мотивы создания, основная цель инвестирования и источника дохода, формы стоимости и рыночные механизмы их регулирования. Производственная недвижимость предназначена для обеспечения производителя необходимым ресурсом, который соответствует производственно-технологическому процессу. Поэтому ее размещение происходит относительно таких факторов производства, как сырье, топливо, основные или вспомогательные материалы, энергоносители, рабочая сила и т. п. Мотивом строительства или приобретения производственной недвижимости является организация конкретного вида бизнеса, который совпадает с техническими характеристиками недвижимости. В данном случае бизнес и недвижимость сращиваются в единое целое. Основным интерес к недвижимости вызван желанием получать прибыль от ведения бизнеса. Поскольку производственная недвижимость предназначена для определенного конкретного вида деятельности, она в своем большинстве имеет индивидуализированные, нерыночные (инвестиционные) формы стоимости. Рынок производственной недвижимости регулируется процессами, которые происходят на рынке капитальных благ.

Целевое назначение коммерческой недвижимости состоит в том, чтобы обеспечить потребителей благоприятными условиями потребления товаров или услуг. Именно поэтому эта недвижимость имеет особые дифференцированные строительные и архитектурные характеристики, ориентированные на удобство и вкусы покупателя. Коммерческая недвижимость размещается в соответствии с платежеспособным спросом населения и локализацией определенных потребителей. Ее приобретение связано с организацией бизнеса с участием самой недвижимости, то есть определенные виды деятельности зависят от ее экономических свойств (прежде всего от местоположения). Основным интерес использования коммерческой недвижимости связан с получением дохода от нее самой, в структуре которого значительный

удельный вес занимает дифференциальная рента (по месту расположения, агломерации и трансфертная). Это означает, что рынок коммерческой недвижимости, в основном, регулируется рынком земли и потребительских благ и услуг.

Таким образом, Е. А. Гриценко констатирует, что рынок недвижимости представляет собой особый вид национального рынка, специфика которого определяется особенностью объекта купли-продажи. Точно так же можно рассматривать и рынок предприятий как особый вид национального рынка, характеризующийся особым объектом, не присущим другим типам рынков.

Предприятие, с нашей точки зрения, нельзя отнести к объектам рынка недвижимости, прежде всего, потому, что благодаря организованному производственному процессу оно способно постоянно генерировать доход через продажу продукции (услуг), а не через перепродажу самого предприятия. По убеждению Е. А. Гриценко, назначение объектов недвижимости может быть разным: недвижимость бывает потребительская, производственная, коммерческая, доходная, инвестиционная [4]. По нашему мнению, предприятие выступает как объект, использование которого преследует одновременно все цели: коммерческую, производственную, доходную, инвестиционную, потребительскую. Например, для владельца кафе его предприятие является производственной, доходной, инвестиционной, а также потребительской недвижимостью (если он, к примеру, обедает в своем кафе). И в то же время часть кафе может быть продана его владельцем из-за ненужности, и, таким образом, реализуется коммерческая цель его приобретения.

Во-вторых, любое современное работающее предприятие всегда предполагает наличие инфраструктурных сооружений, без которых оно не может успешно функционировать. Напротив, объекты недвижимости, как, например, домик в деревне или дача, могут не иметь водопровода и электричества.

В-третьих, многие предприятия являются звеньями кластерных структур. И в этом плане для предприятия главным становится установление и поддержание его хозяйственных связей с другими экономическими субъектами кластера, что при продаже недвижимости и не предполагается. Более того, являясь звеном кластера, предприятие должно обладать определенными одинаковыми характеристиками с другими звеньями кластера, чего вовсе не требуется от объектов рынка недвижимости, и при этом оно должно иметь более высокую стоимость.

С нашей точки зрения, предприятие нельзя рассматривать и как объект рынка ресурсов. Во-первых, потому, что каждый экономический ресурс специфичен и выполняет свою особую роль в воспроизводственном процессе, тогда как роль каждого отдельного предприятия различна и определяется, прежде всего, характером выпускаемой продукции. Во-вторых, потому, что предприятие представляет собой комбинацию разнообразных ресурсов и только в таком качестве может генерировать доход. В-третьих, предприятие обеспечивает его владельцу не только возможность генерирования дохода от производственной деятельности, но и определенный комплекс прав, который иногда для покупателя представляет большую ценность, ибо права на предприятие могут быть также объектом купли-продажи, либо реализация этих прав может сама по себе обеспечивать доход собственнику фирмы.

Таким образом, предприятие не является объектом рынка ресурсов, поскольку представляет собой комбинацию разнообразных факторов производства. Поэтому его следует рассматривать как отдельный сегмент национального рынка, который отличается от других сегментов рынка ресурсов особым объектом продажи – совокупностью дифференцированных ресурсов, каждый из которых может относиться к разнообразным отраслям экономики.

По нашему убеждению, предприятие нельзя рассматривать и как элемент рынка капиталов. Во-первых, потому, что в современной экономической теории капитал рассматривается либо как материальные, либо как финансовые ресурсы, которые необходимо вовлечь в производственный процесс [8]. На самом деле любое предприятие, уже является комбинацией

разных видов капитала, а, следовательно, производственным комплексом, который полностью подготовлен к производству определенного вида продукции или услуг. Таким образом, предприятие представляет собой работающий капитал.

Во-вторых, любой производительный капитал в своем движении проходит три функциональные формы: денежную, производительную и товарную [9]. Предприятие, являясь объектом купли-продажи, уже представляет собой товар, и его стоимость не модифицируется через три выше приведенных формы. Если сделка продажи состоялась, то стоимость предприятия превратилась из товарной в денежную. Следовательно, предприятие в данном случае является просто объектом купли-продажи, то есть товаром, но не капиталом как таковым.

В-третьих, при продаже предприятия продается не только сам имущественный комплекс, но и земля, на которой этот комплекс расположен. Таким образом, сделка купли-продажи предприятия подразумевает продажу сразу двух связанных товаров – предприятия и земли. Земля, как известно, не является объектом рынка капиталов. Земельный рынок существует обособленно, как особый сегмент рынка ресурсов с присущими ему законами.

Представляется уместным доказать существование отдельного вида рынка – рынка предприятий – с помощью инструментария нового направления экономической науки – экономической синергетики. Как отмечает В. П. Решетило в своей монографии «Экономическая синергетика институциональных изменений», «...синергетика переросла в научное направление, исследующее процессы самоорганизации открытых неравновесных систем любой природы» [10]. При этом подчеркивается, что категория «самоорганизация» является центральной категорией синергетики и подразумевает «процессы возникновения макроэкономически упорядоченных пространственно-временных структур в сложных нелинейных системах, которые находятся в состояниях, далеких от равновесия, вблизи точки бифуркации. С позиций экономической синергетики современное предприятие трактуется как открытая сложная система, которая пребывает под влиянием неустойчивой внешней среды. Современное предприятие характеризуется следующими свойствами:

- чрезвычайной сложностью внутренней организации;
- размытостью (диффузностью структуры);
- многомерностью координирующих параметров, описывающих состояние и поведение системы;
- нестационарностью протекающих в системе процессов;
- инерционностью и нелинейностью;
- многокритериальностью процесса оценки результатов работы;
- многоцелевой направленностью поведения системы и ее сегментов.

Таким образом, нельзя рассматривать предприятие лишь как производственно-хозяйственную и социально-экономическую систему для преобразования ресурсов в продукцию определенного объема, структуры, качества и цены в соответствии с общественным спросом. Если же рассматривать предприятие с учетом существования асимметрии информации в условиях рыночного хозяйства, то оно представляет собой сложную иерархическую структуру деятельности, направленную на поиск наиболее выгодного способа производства в условиях неопределенности [11]. Тогда главной задачей анализа является объяснение поведения фирмы в системе дорогостоящей и неполной информации, а центр внимания смещается в сторону рассмотрения причин многообразия фирм и их развития. Две ситуации – работающее и неработающее предприятие – представляют собой две стороны основного противоречия синергетики – «порядок – хаос». Способность неработающего предприятия превратиться в эффективно работающее, причем в другом направлении деятельности, можно охарактеризовать как пример самоорганизации системы. В результате фирма превращается в диссипативную структуру, которая «спонтанно формируется на основе обмена веществом, энергией и информацией с окружающей средой» [12].

В условиях современной синергетической экономики меняются и представления экономической науки о рынке. Вводится новое понятие рынка как рыночной макроэкономики. Неравновесие рассматривается как постоянный и устойчивый компонент экономической системы. В этом смысле рынок предприятий в неравновесной неустойчивой социально-экономической среде представляет собой такое состояние рынков капитала, земли, труда, информации, которое является близким к точке бифуркации. При этом исходное состояние экономических ресурсов после продажи их в составе целостного имущественного комплекса предприятия может иметь многовариантное развитие и в рамках сложившейся структуры, и в условиях качественной перестройки структуры социально-экономической системы. В данном контексте рынок предприятий складывается как результат институциональных изменений рыночной макроэкономики, представляющий собой ситуацию хаоса на рынках капитала, земли, труда и информации в трансформационной экономике [13].

### ВЫВОДЫ

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод о том, что рынок предприятий, не относящихся к корпоративной форме собственности, – это отдельный сегмент национального рынка, характеризующийся особым объектом купли-продажи – предприятием. В качестве объекта купли-продажи на рынке предприятий выступает совокупность дифференцированных ресурсов, каждый из которых может относиться к разнообразным отраслям экономики и которые имеют ценность, только вступая во взаимодействие друг с другом. Поэтому рынок предприятий следует рассматривать как отдельный тип рынка, отличный от рынка недвижимости, рынка ресурсов и рынка капитала.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ринки реального сектора економіки України: структурно- інституціональний аналіз / В. О. Точилин, Т. О. Остапко, О. В. Пустовойт. та ін. – К. : НАН України. Інститут економіки та прогнозування, 2009. – 640 с.
2. Асаул А. Н. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – СПб. : Питер, 2007. – 624 с.
3. Григорьев В. В. Оценка предприятия: теория и практика / В. В. Григорьев, М. А. Федотова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
4. Гриценко Е. А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования: Вопросы методологии и теории / Е. А. Гриценко. – Х. : Бизнес-Информ, 2002. – 283 с.
5. Дурицький В. В. Організаційно-економічні механізми становлення і розвитку ринку нерухомості / В. В. Дурицький: дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2005. – 178 с.
6. Зиновьев И. Ф. Виды рынков и их функционирование / И. Ф. Зиновьев. – Симферополь : Таврия, 2005. – 174 с.
7. Закон Украины «О залоге» // Ведомости Верховной Рады Украиныю. – 1992. – № 47. – 642 с.
8. Ігнатенко А. В. Інвестиційна привабливість ринку комерційної нерухомості України / А. В. Ігнатенко, В. Г. Кабанов, О. І. Марченко, В. Л. Ясковець // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6 (84). – С. 79–89.
9. Мухін О. О. Ринок нерухомості України: економічні та регіональні аспекти : дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / О. О. Мухін / Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2005. – 214 с.
10. Решетило В. П. Экономическая синергетика институциональных изменений : монография / В. П. Решетило. – Х. : Бизнес-Информ, 2006. – 288 с.
11. Stigler G. J. Two Notes on the Couse Theorem / G. J. Stigler // Yale Law Journal. – 1989. – № 12. – P. 631–633.
12. Решетило В. П. Системообразующая функция рыночного потенциала институциональных систем / В. П. Решетило // Научные труды ДонНТУ. – 2005. – Выпуск 89-1. – С. 99–106. – (Серия «Экономическая»).
13. Синицына Н. И. Концептуальные вопросы формирования локального рынка недвижимости и его анализ / Н. И. Синицына. – Н. : Новгород: НОВО, 2004. – 100 с.

Статья поступила в редакцию 08.11.2011 г.