
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ОВОЩНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ АПК (Ч. 1)

М.В. Молохович

Ключевые слова: корпоративные структуры, кооперация, интеграция, объединение, подходы к оценке эффективности, взаимодействие, результативность, синергетический эффект, овощной подкомплекс.

В условиях все большей открытости хозяйственных связей, развития информационных технологий, межотраслевого перемещения капиталов взаимодействие национальных товаропроизводителей сопровождается ужесточением конкурентной борьбы. В этом противостоянии достижение конкурентных преимуществ обусловлено стратегией лидерства, основанной на развитии инновационного потенциала и гибкости системы управления. В этом смысле идеальной моделью является современная корпоративная структура, которая объединяет всех участников данного формирования при разнородности их интересов, обеспечивая эффективность хозяйственных процессов и непрерывность производственной деятельности. При этом эффективность деятельности предприятий участников корпоративных структур обеспечивается в первую очередь за счет концентрации ресурсов на стратегически важных направлениях, усиления конкурентоспособности, роста инвестиционной привлекательности. Другими словами преимущества и потенциал корпоративных формирований, основанных на консолидации ресурсов, эффективных кооперационных связях и интегрированном взаимодействии участников разного рода деятельности, позволяют им хозяйствовать более эффективно, чем отдельным предприятиям. Данные преимущества, в конечном итоге, проявляются в появлении синергетического эффекта, обусловленного системными свойствами новой организации, что, в свою очередь, оказывает положительное воздействие на экономику в целом. В связи с этим, проблема дальнейшего создания и развития корпоративных структур в аграрном секторе республики, в том числе и овощном подкомплексе АПК становится весьма актуальной для нашей страны.

Несмотря на то, что смысл существования корпоративных формирований, то есть соединения различных бизнесов, состоит в усилении взаимного действия, на практике эффективность их деятельности не всегда адекватна желаемым результатам. Зачастую это происходит вследствие недоработок в области рациональной организации процесса создания и функционирования аграрных корпоративных объединений, недостаточного исследования и учета специфики кооперативно-интеграционных процессов в отдельных подкомплексах, недооценки готовности партнеров углублять взаимодействие для достижения общих экономических целей. Поэтому следует не только оценивать эффективность уже действующих корпоративных структур, но, прежде чем приступить к созданию новых, необходимо выполнить детальный анализ факторов, воздействующих на эффективность объединения, а также провести четкие расчеты преимуществ совместного хозяйствования, то есть объективно оценить перспективность кооперативно-интеграционных процессов. Вместе с тем изучение научных источников и существующей практики оценки эффективности корпоративных структур позволяет сделать вывод о том, что если проблемы финансового анализа деятельности данных формирований в той или иной степени могут быть решены на основе существующих методических и нормативных правовых документов, то вопросы, связанные с оценкой потенциальной эффективности будущего объединения в методологическом плане разработаны довольно слабо [1; 4; 5; 6; 8; 9; 11]. В свою очередь, отсутствие научно обоснованной методической базы приводит к существенным недостаткам и ошибкам при создании корпоративных структур, что ведет к их неустойчивости и нежизне-

способности [5]. В силу этого, хозяйственная практика требует значительной проработки целого ряда вопросов, в частности, оценки эффективности корпоративных структур не только в ходе их деятельности, но и на этапе технико-экономического обоснования. При этом решение данной проблемы приобретает особую значимость для тех отраслей, где процесс создания корпоративных структур не получил должного развития, включая и овощной подкомплекс.

Как показало исследование, в последние годы в научной литературе отражено немало предложений по улучшению результативности деятельности новых корпоративных структур. Однако эти рекомендации, по мнению Ю. Якутина, далеко не всегда основываются на использовании качественного и комплексного научно-методического аппарата оценки эффективности функционирования корпоративных формирований [10; 11]. Вместе с тем, опираясь на мировой опыт хозяйствования, исследуемый во многих зарубежных странах и ряде российских научных работ, можно выделить следующие подходы к оценке эффективности интеграции, связанные с: обеспечением конкурентных преимуществ, теорией трансакционных издержек, теорией финансового менеджмента, оценкой потенциала долгосрочных деловых отношений, а также информационно-финансовый подход [2; 3; 7; 8; 10]. Каждый из перечисленных подходов требует дополнительного исследования с целью определения возможностей его адаптации к условиям функционирования овощного подкомплекса.

По мнению ряда авторов, наиболее рациональным *при проектировании и анализе функционирования и развития корпоративных структур является подход, основанный на оценке потенциала долгосрочных деловых отношений* [2; 3; 10]. Целесообразность использования данного подхода связана, в первую очередь, с необходимостью замены традиционной практики постоянной смены поставщиков (в погоне за минимальной ценой), созданием устойчивых кооперационных связей с поставщиками и потребителями как долговременными партнерами. Эффективной является лишь та структура, которая сумела построить стабильные взаимоотношения с другими хозяйствующими субъектами в процессе совместной деятельности и способна поддерживать данное состояние в течение длительного времени. При этом формирование взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений является особенно актуальным для

овощного подкомплекса, о чем свидетельствует его биологическая и организационно-производственная специфика. В частности, продукция отрасли является скоропортящейся и малотранспортабельной, она, как никакой другой вид растениеводческой продукции (кроме плодов и ягод), требует четкого и надежного сбыта, специальных условий для хранения и переработки. В сложившейся ситуации приоритетным направлением совершенствования экономических взаимоотношений и является создание разнообразных форм корпоративных структур, в состав которых должны войти предприятия, образующие законченный воспроизводственный цикл по отдельным видам выпускаемой продукции, где производство продукции каждой отрасли будет составляющей в структуре производства другой. В этом случае объединение с перерабатывающим предприятием гарантирует производителям стабильный сбыт овощей, что сведет к минимуму их потери и предотвратит убытки. Переработчику будет обеспечена четкая ритмичность поставок сырья по стабильным трансфертным ценам. Наличие же собственной торговой сети и хранилищ позволит рационально использовать всю произведенную продукцию. Однако следует отметить, что достичь синергии или усиления взаимного действия, а не просто временных преимуществ смогут лишь те корпоративные структуры, которые сумели выработать оптимальный механизм взаимоотношений между предприятиями различных отраслей (сельское хозяйство, промышленность, торговля), обеспечивающий долгосрочное функционирование интегрированной системы как единого целого. Следовательно, ключевым положением рассматриваемого подхода является определение эффективности интеграции как результата взаимодействия участников объединения с учетом фактора времени.

Основными чертами эффективной интеграции в овощном подкомплексе, с точки зрения формирования взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений, могут выступать:

- развитие системы взаимных поставок внутри корпоративной структуры, основанной на доверительных принципах и обеспечивающей снижение трансакционных издержек;
- широкий и интенсивный обмен финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами в рамках общей системы деловых отношений (помощь отдельным организациям, испытывающим финансовые затруднения, ротация управленческих кадров и т.д.);

- гармонизация внутрикорпоративных трудовых отношений на основе разумной дифференциации доходов внутри объединения;
- создание общей сбытовой сети на основе вертикальных связей;
- использование в необходимых случаях солидарного залога предприятий-участников корпоративного формирования для привлечения крупных заемных средств.

Кроме того, в качестве характерных признаков эффективной корпоративной структуры следует рассматривать наличие общей системы внутрикорпоративного планирования и количественно определенных целевых задач для каждого участника кооперативно-интеграционного процесса, а также упор не на уровень и динамику текущей прибыли членов объединения, а на наращивание инвестиционного потенциала агропромышленного формирования. Выявление возможностей возникновения данных свойств в результате совместной деятельности элементов объединения является основной задачей в процессе разработки проекта потенциальной корпоративной структуры и оценки ее эффективности.

При формировании корпоративных структур с большим количеством участников и оценке их эффективности целесообразно использовать *подход, основанный на теории транзакционных издержек*, который концентрирует внимание менеджеров на разных формах экономии, достигаемых через упорядочение рыночного поведения отдельных предприятий путем централизованного *регулирования совместной деятельности*. В соответствии с данным подходом главным фактором, определяющим границы и структуру взаимоотношений организаций, выступают транзакционные издержки, по мере возрастания которых усиливаются стимулы интеграции. Причиной этого служит то, что в ходе осуществления совместной хозяйственной деятельности достигается многосторонний эффект, который может существенно превысить эти транзакционные издержки. Для оценки данного эффекта с точки зрения исследуемого подхода необходимо чтобы выполнялись следующие условия:

- наличие консолидированной собственности, являющейся гарантом корпоративных отношений;
- рассмотрение технологических условий производства хозяйственно-экономических элементов, выступающих инициаторами и участниками кооперативно-интеграционных процессов;

- разработка системы эффективных взаимоотношений во всех аспектах совместной деятельности;

- принятие максимизации прибыли (выгод) и минимизации издержек в качестве основных показателей экономической эффективности интеграции.

В качестве главного показателя эффективности выступает экономия, определяемая путем сопоставления величины транзакционных издержек до и после создания корпоративной структуры. Другими словами, важнейшим критерием эффективности механизма управления формированием является выполнение условия:

$$Y_i < Y_j,$$

где Y_j – суммарный среднегодовой уровень транзакционных издержек участников корпоративной структуры до начала развертывания работ по ее созданию;

Y_i – суммарный среднегодовой уровень транзакционных издержек формирования в период устойчивого функционирования новых внутрикорпоративных механизмов.

Экономическая эффективность процесса формирования корпоративной структуры определяется показателем:

$$\Delta Y = Y_j - Y_i.$$

Такая экономия может обеспечиваться на основе успешной реализации заключенных долговременных контрактов между производственными, финансовыми и торговыми организациями; посредством эффективной работы головной компании, обеспечивающей централизацию выполняемых общекорпоративных функций; путем внедрения общей информационно-аналитической системы, резко ускоряющей информационный обмен между участниками объединения.

Существенным достоинством данного подхода является возможность его использования как при анализе эффективности функционирования уже существующих корпоративных структур, так и при перспективном анализе потенциальной эффективности интеграции. В связи с этим ряд положений рассматриваемой концепции может и должен быть учтен при оценке эффективности корпоративных формирований, создаваемых в овощном подкомплексе. Применительно к особенностям организации корпоративных объединений в данной отрасли эмпирическими индикаторами

при учете трансакционных издержек на стадии их становления могут выступать: затраты, связанные с разработкой организационного проекта формируемой структуры и созданием управляющей компании; затраты на развертывание коммуникационной корпоративной системы (в связи с налаживанием дополнительной отчетности и механизма текущего информационного обмена, участия в органах управления); планируемая экономия издержек предприятий-участников на базе централизации выполнения определенных общекорпоративных задач (маркетинга, консалтинга и др.). Вместе с тем использование данного подхода к анализу эффективности корпоративных структур сопряжено с определенными проблемами. Во-первых, представляется весьма сложным корректно определить совокупный эффект экономии трансакционных издержек, поскольку трансакционные издержки, связанные со специфичностью активов, не поддаются количественной оценке. Как правило, при оценке результативности действующей корпоративной структуры в качестве основных показателей рассматриваются [2]:

- фактическая экономия расходов на содержание управленческого персонала на основе централизации выполнения ряда общекорпоративных функций;
- динамика общей (по формированию) величины накладных расходов на одного занятого в составе производственного персонала;
- динамика абсолютной величины накладных расходов по всем участникам структуры;
- средняя доля накладных расходов в общей величине себестоимости продукции по объединению в целом.

Однако расчет величины трансакционных издержек как отношения затрат, непосредственно не связанных с производством продукции (накладных расходов), к общей себестоимости производства, также не отражает величины трансакционных издержек, обусловленных специфическими активами. Во-вторых, данный подход не рассматривает влияния на эффективность, например, таких факторов, как увеличение рыночной власти, преодоление внешних отрицательных эффектов. Фактически не принимается во внимание и возможность совместного управления финансовыми ресурсами. В-третьих, достигаемые за счет интеграции эффекты рассматриваются исключительно с точки зрения «поставщик – потребитель» или «производство – торговля», не учитывая возможности вхождения в состав

корпоративной структуры компаний других отраслей, например, финансовых организаций. Но здесь следует отметить, что в настоящее время в силу специфики овощного подкомплекса (территориальная разобщенность предприятий, низкая концентрация посевов овощей в хозяйствах, скоропортящаяся и малотранспортабельная продукция, в большинстве своем не подлежащая длительному хранению) создание в данной отрасли сложных корпоративных структур представляется довольно проблематичным. Поэтому можно предположить, что последний недостаток на данный момент не является особо важным. В тоже время в структуре затрат субъектов овощного подкомплекса на долю расходов, не связанных непосредственно с производством, приходится значительная часть. При этом вступление в корпоративную структуру и, как результат, высвобождение отдельных предприятий от самостоятельного выполнения ряда функций за счет их централизации, позволит значительно сократить трансакционные издержки участников объединения, повысив тем самым как их эффективность, так и эффективность самого формирования. А это означает, что оценка эффективности создания корпоративной структуры с точки зрения анализа трансакционных издержек, позволяющего выявить наиболее перспективные цепочки взаимодействия, обеспечивающие исключение посредников и минимизацию затрат, как нельзя лучше подходит к условиям функционирования субъектов овощного подкомплекса.

Оценка эффективности корпоративных структур в соответствии с *подходом, основанном на анализе конкурентных преимуществ*, осуществляется путем сопоставления конкурентных преимуществ, реализованных предприятиями до интеграции, и конкурентных позиций, которые были достигнуты либо достижение которых предполагается в результате внутрикорпоративного взаимодействия. Потенциал конкурентоспособности в рамках данного подхода рассматривается как совокупность факторов, обеспечивающих долгосрочные преимущества корпоративного формирования на рынках. Среди этих факторов важнейшими являются: качество (потребительские характеристики) и цена продукции, работ, услуг; инновационный потенциал; сбалансированность производственных и сбытовых мощностей; наличие долгосрочной стратегии деятельности, обеспечивающей сохранение или рост объемов продаж. Кроме

того, к источникам создания конкурентных преимуществ относится фактор активизации внешних и внутренних корпоративных связей. В настоящее время эти преимущества все более определяются тем, в какой мере корпоративной структуре удалось организовать технологические цепочки взаимодействия с поставщиками, сбытовыми и сервисными организациями, научно-исследовательскими учреждениями, покупателями. Причем оптимизация взаимоотношений в рамках корпоративных формирований имеет особую актуальность для овощного подкомплекса, скоропортящаяся продукция которого вследствие различных организационных неувязок и сбоев в цепи «производство – торговля» нередко теряет свои товарные свойства. Исходя из этого, главным преимуществом рассматриваемого подхода, подобно подходу, основанному на оценке потенциала долгосрочных деловых отношений, является определение эффективности интеграции как результата взаимодействия участников объединения. Предполагая, что действительно эффективная корпоративная структура может быть сформирована только при условии вхождения в ее состав предприятий, способных достичь единства при совместном функционировании, возникает необходимость выбора наиболее предпочтительных для включения в предполагаемое корпоративное объединение организаций, занимающихся выращиванием, переработкой и реализацией овощей. Для этого в каждом конкретном случае следует определять целевые конкурентные преимущества, достижение которых должна обеспечить интеграция. Исследование взаимодействующих технологических цепочек должно быть достаточно полным и направленным на выявление в каждой цепочке как наиболее, так и наименее ценных компонентов с точки зрения перспективной стратегии корпорации и обеспечения ее конкурентных преимуществ. Данная необходимость во многом объясняется тем, что проводя перестановки,

совершенствуя или исключая из этих цепочек отдельные элементы, можно существенно повысить конкурентоспособность корпоративной структуры. Помимо этого рассмотрение эффективности интеграции целесообразно ориентировать на сопоставление характеристик (качество и цена выпускаемой продукции, инновационный потенциал, технологический уровень производства, уровень развития сбытовой сети, качество менеджмента и т.д.) исследуемого функционирующего или проектируемого корпоративного формирования и других организаций, присутствующих на рынке.

В качестве важнейшего показателя эффективности интеграции в соответствии с данным подходом выступает доля, занимаемая корпоративной структурой на соответствующих рынках. Значение данного показателя во многом зависит от способности формирования гибко и оперативно реагировать на изменение рыночных условий хозяйствования. А это, в первую очередь, определяется умением руководства принимать решения, просчитанные с точки зрения факторов перспективной конкурентоспособности, среди которых не последнее место занимает и прибыль. Что касается недостатков, то следует отметить, что исследуемый подход не учитывает специфики вертикальной интеграции, в результате которой объединение предприятий не приводит к увеличению рыночной доли на соответствующих товарных рынках либо изменяет ее незначительно, но позволяет существенно увеличить рыночную власть корпоративной структуры.

Поход, основанный на обеспечении конкурентных преимуществ, может быть использован как при ретроспективном анализе эффективности сформированной структуры, так и при перспективном анализе потенциальной эффективности интеграции, что является особенно важным для овощного подкомплекса отечественного АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев, М.А. Экономическая составляющая синергетического эффекта на промышленных предприятиях (вопросы теории и практики): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / М.А. Алиев; Гос. ун-т управления. – М., 2008. – 18 с.
2. Асаул, А.Н. Подходы и принципы оценки эффективности корпоративной структуры / А.Н. Асаул // Современные проблемы экономики и организации промышленных предприятий: сб. науч. тр. / Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т; под ред. М.И. Рудкова. – СПб., 2002. – С. 132–156.
3. Асаул, А.Н. Подходы и принципы оценки эффективности объединения предпринимательских структур инвестиционно-строительного комплекса в корпорацию / А.Н. Асаул

[Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m65/10.htm>. – Дата доступа: 28.12.2010.

4. Комплексная методика оценки эффективности интеграционных процессов на предприятиях хлебопекарной промышленности / Ю.Д. Шмидт [и др.] // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 30. (159). – С. 13–19.

5. Кулагина, Н.А. Экономическая сущность интеграции и оценка эффективности интегрированных структур / Н.А. Кулагина [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.conf.bstu.ru/conf/docs/0044/0831>. – Дата доступа: 28.12.2010.

6. Непринцева, Е.В. Особенности оценки эффективности вертикально интегрированных структур / Е.В. Непринцева, С.А. Шубин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 2 (107). – С. 46–53.

7. Потапова, Е.В. Методические подходы к оценке эффективности интеграционных процессов / Е.В. Потапова // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 11 (68). – С. 47–52.

8. Терзиев, А.В. Оценка эффективности интегрированных корпоративных структур / А.В. Терзиев // Труды Одесского политехнического университета. – 2003. – № 1(19). – С. 310–312.

9. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур / С.Б. Гальперин [и др.]; под общ ред. С.Б. Гальперина. – М.: Новый век, 2001. – 56 с.

10. Якутин, Ю.В. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции / Ю.В. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – С. 71–81.

11. Якутин, Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю.В. Якутин. – М.: ЗАО «Изд. дом «Экономическая газета», 1999. – 256 с.

РЕЗЮМЕ

В статье обоснована необходимость проведения оценки результатов интеграции как на этапе разработки организационных проектов корпоративных структур, так и в ходе их функционирования. Исследованы различные методические подходы к оценке эффективности аграрных объединений, определены основные преимущества и недостатки данных подходов, а также возможности их применения в процессе создания и развития корпоративных формирований в овощном подкомплексе отечественного АПК.

SUMMARY

The article justifies the necessity of carrying out of an estimation results of integration as at a development cycle of organizational projects of corporate structures, and during their functioning is proved. Various methodical approaches to an estimation of efficiency of agrarian associations are investigated. The basic advantages and lacks of the given approaches, and also opportunities of their application during creation and developments of corporate formations in a vegetable subcomplex of domestic agrarian branch are defined.

* Статья поступила в редакцию 28 апреля 2011 г.